

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

**MÉMOIRE PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES**

**COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA MAÎTRISE
EN GESTION DES PME ET DE LEUR ENVIRONNEMENT**

**PAR
KHADIJA HARIBE**

**FINANCEMENT BANCAIRE DES PME MAROCAINES :
ÉVALUATION DE LA DEMANDE DE PRÊT.**

SEPTEMBRE 1999

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

À MES PARENTS, MES SOEURS ET FRÈRES

À TOUS CEUX QUI ME SONT TRÈS CHERS

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	vi
REMERCIEMENTS	viii
LISTE DES TABLEAUX.....	ix
LISTE DES SIGLES	xi
 CHAPITRE I : INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	 2
 CHAPITRE II : REVUE DE LA LITTÉRATURE	 6
2.1 - La relation banque-PME.....	6
2.1.1 - La relation banque-PME au Canada.....	6
2.1.1.1 - Les facteurs déterminant l'insatisfaction des PME.....	8
2.1.1.2 - Les facteurs déterminant l'insatisfaction des banquiers.....	12
2.1.1.3 - Les problèmes d'agence	12
2.1.1.3.1 - L'asymétrie d'information	13
2.1.1.3.2 - Les transferts de richesses.....	14
2.1.1.3.3 - La rémunération personnelle du propriétaire dirigeant.....	14
2.2 - En Europe : la relation banque-PME en France et en Allemagne.....	16
2.2.1 - Régionalisation des réseaux d'agence.....	18
2.2.2 - Procédure de travail et pouvoir décisionnel.....	18

2.5.5 - L'évaluation des demandes de prêt.....	62
2.5.5.1- La présentation de la demande de prêt	63
2.5.5.2 - L'entrevue.....	65
2.5.5.3 - L'étude du dossier	68
2.5.5.4 - La réponse finale	70
CHAPITRE III : METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	76
3.1 - Type d'étude	76
3.2 - Informations et sources d'informations nécessaires	77
3.3 - Instruments de mesure	78
3.4 - Échantillonnage.....	79
3.5 - La collecte des données	81
3.6 - Traitement et analyse des données	82
CHAPITRE IV : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS	83
4.1 - Caractéristiques de l'institution financière	83
4.2 - Le profil du banquier	89
4.3 - Importance de la PME dans les activités de l'institution financière.....	91
4.4 - Analyse et traitement de la demande de prêt	100
4.4.1 - Composantes de la demande de crédit et l'importance des informations recueillies.....	100
4.4.2 - Les mesures d'appréciation de la santé financière.....	104
4.4.3 - Les risques	107
4.4 - Les garanties exigées.....	110

2.2.3 - Mobilité professionnelle	20
2.3 - La PME au Maroc	21
2.4 - Les sources de financement des PME au Maroc.....	25
2.4.1 - L'autofinancement	26
2.4.2 - Le financement informel.....	28
2.4.3 - La banque.....	30
2.4.3.1 - Le crédit à moyen terme réescomptable	34
2.4.4 - Le crédit-bail	36
2.4.5 - Le capital risque	38
2.4.6 - La bourse	42
2.4.7 - L'intervention gouvernementale.....	44
2.4.7.1 - La procédure simplifiée accélérée (P.S.A)	45
2.4.7.2 - La Ligne Pilote PMI (L.P)	46
2.4.7.3 - Le Programme d'Assistance Intégrée de la PMI (P.A.I)	46
2.4.7.4 - Le Crédit jeunes promoteurs.....	47
2.4.7.5 - Autres.....	50
2.5 - Le financement bancaire des PME au Maroc	52
2.5.1 - La loi bancaire marocaine.....	53
2.5.2 - Le rôle de la banque	57
2.5.3 - Les caractéristiques liées au système bancaire marocain.....	58
2.5.4 - Les risques bancaires	58

2.5.5 - L'évaluation des demandes de prêt.....	62
2.5.5.1 - La présentation de la demande de prêt	63
2.5.5.2 - L'entrevue.....	65
2.5.5.3 - L'étude du dossier	68
2.5.5.4 - La réponse finale	70
CHAPITRE III : METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	76
3.1 - Type d'étude.....	76
3.2 - Informations et sources d'informations nécessaires	77
3.3 - Instruments de mesure	78
3.4 - Échantillonnage.....	79
3.5 - La collecte des données	81
3.6 - Traitement et analyse des données	82
CHAPITRE IV : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS	83
4.1 - Caractéristiques de l'institution financière.....	83
4.2 - Le profil du banquier	89
4.3 - Importance de la PME dans les activités de l'institution financière.....	91
4.4 - Analyse et traitement de la demande de prêt	100
4.4.1 - Composantes de la demande de crédit et l'importance des informations recueillies	100
4.4.2 - Les mesures d'appréciation de la santé financière.....	104
4.4.3 - Les risques	107
4.4 - Les garanties exigées.....	110

4.5 - Les raisons de refus de financement des PME.....	114
4.6 - Comportement et perception des banquiers.....	118
4.7 - Amélioration d'accès des PME aux sources de financement et suggestions	120
CHAPITRE V : CONCLUSION GÉNÉRALE	123
BIBLIOGRAPHIE	127
ANNEXES.....	135
Annexe A : Comparaison des taux de pondération entre le ratio cooke, les réglementations européenne et française et le coefficient de solvabilité marocain.....	136
Annexe B : Questionnaire.....	139

RÉSUMÉ

Toutes les politiques nationales semblent reconnaître le rôle joué par les PME dans l'économie, notamment dans la création d'emplois. Au Maroc, les entreprises de moins de 200 employés représentaient en 1993 près de 93 % de l'ensemble du secteur industriel et fournissaient 50 % du total des emplois de ce secteur (Ministère marocain de Commerce et de l'Industrie, 1994).

Toutefois, même si l'importance des PME dans la croissance économique est incontestable, on y observe un taux élevé de faillite en raison notamment d'un manque de capitaux offerts à des conditions acceptables par les banques marocaines.

La présente étude vise à identifier les critères d'acceptation ou de refus des demandes de prêts des PME par les banques marocaines, afin de mettre en lumière les facteurs qui déterminent l'accès à ce type de financement. Pour ce faire, nous avons interrogé 12 banques à l'aide d'un questionnaire que nous avons développé et nous avons rencontré directement chacun des responsables.

Les résultats de l'analyse ont montré que la faiblesse des fonds propres, la gestion peu transparente et le manque de garanties expliquaient les difficultés d'accès au crédit bancaire par les PME marocaines. La rentabilité, la qualité de l'équipe de direction, la

qualité des informations présentées par les PME lors des demandes de prêt jouent aussi un rôle dans l'acceptation ou le refus des prêts par les banques. Le sexe, la région et l'instruction du propriétaire dirigeant ne semblent avoir aucune incidence sur la prise de décision lors de l'évaluation de la demande de financement par les banques. À la lumière de ces résultats, il nous est apparu que la politique de financement du système bancaire marocain était inadéquate pour répondre aux besoins des PME.

Nous avons conclu notre étude par quelques suggestions aux institutions financières favorisant l'accès des PME aux ressources de financement. Nous recommandons aux institutions financières la création des services autonomes chargés exclusivement des PME, la création des guichets d'informations et l'assouplissement des garanties ainsi que la mise en place d'une politique d'information sur les conditions de financement en faveur des PME afin de créer des relations de partenariat entre la banque et la PME.

REMERCIEMENTS

Je désire exprimer ma reconnaissance à toutes les personnes qui, par leur intérêt et leur aide, ont permis de mener à bien cette étude. Mes remerciements s'adressent particulièrement à mon directeur de recherche, Monsieur Robert Beaudoin, Directeur de l'Institut de Recherche sur les PME à l'Université de Québec à Trois-Rivières, pour sa précieuse collaboration, son assistance et ses encouragements soutenus au cours de la rédaction de ce mémoire. Également, j'adresse mes remerciements à Monsieur Saïd Zouiten et Monsieur Claude Mathieu, de l'Université du Québec à Trois-Rivières, membres du comité d'évaluation, qui ont bien voulu examiner le contenu de cette étude et l'enrichir avec leurs suggestions.

Enfin, je tiens à exprimer ma gratitude et ma reconnaissance à ma famille pour sa compréhension, son soutien et son affection et pour tous les sacrifices qu'elle s'est imposée au cours de mes études.

LISTE DES TABLEAUX

1 - Évaluation des banques canadiennes par les directeurs financiers.....	11
2 - Classification des firmes selon leur taille (nombre d'employés) de quelques pays européens.....	24
3 - synthèse des éléments à la base des tensions entre les banques et les entreprises.....	32
4 - Typologie de capital risque.....	41
5 - Les critères les déterminants pour l'octroi des crédits.....	73
6 - Facteurs déterminants l'acceptation des demandes (directeurs de comptes).....	74
7 - Identification des institutions financières.....	80
4.1 - Caractéristiques de l'institution financière.....	85
4.2 - Les services offerts par l'institution financière.....	88
4.3 - Renseignements sur le banquier.....	90
4.4 - Les institutions financières ayant ou pas une cellule PME.....	92
4.5 - Importance de la PME dans les activités de l'institution financière.....	94
4.6 - Services offerts aux dirigeants des PME.....	95
4.7 - Les exigences que les PME ont plus de difficultés à satisfaire.....	99
4.8 - Composantes de la demande de crédit PME.....	102
4.9 - Importance des informations recueillies.....	103
4.10 - Les mesures d'appréciation de la situation financière.....	106
4.11 - Les risques encourus par la banque.....	107

4.12 - Les mesures prises pour atténuer les risques	109
4.13 - Garanties exigées aux PME/prêt à court terme	110
4.13.1 - Garanties exigées aux PME/prêt à long terme	111
4.14 - Les banques en fonction des garanties exigées	112
4.15 - Les raisons de refus de financement des PME	117
4.16 - Amélioration d'accès des PME aux sources de financement	122

LISTE DES SIGLES

CGEM - Confédération Générale des Économies Marocaines.....	3
ABC - Association des banquiers canadiens.....	7
Dh - Dirham (7Dh = 1\$ can)	22
CMTR - Crédit à moyen terme réescomptable.....	34
MADI - Maghreb Investissement Développement.....	39
AMAPPE - Association marocaine d'appui à la petite entreprise.....	39
BEI - Banque européenne d'Industrie.....	40
PSA - Procédure Simplifiée Accélérée.....	44
LP - Ligne Pilote PMI.....	44
PAI - Programme d'assistance Intégrée.....	44
BNDE - Banque Nationale de Développement Économique.....	45
GPBM - Groupement Professionnel des banques marocaines.....	48
CCG - Caisse Centrale des Garanties.....	50
FOGAM - Fonds de Garantie des Crédits.....	50
BMAO - Banque Marocaine d'Afrique et d'Orient.....	80
BCM - Banque de Commerciale du Maroc.....	80
BCP - Banque Centrale Populaire.....	80
SMDC - Société Marocaine de Dépôt et de Crédit.....	80

BMCI - Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie.....	80
BMCE - Banque Marocaine de Commerce Extérieur.....	80
CIH - Crédit Immobilier et Hôtelier.....	80
FCCIM - Fédération des Chambres de Commerce et de l'Industrie au Maroc.....	84
OPCVM - Organisme de Placement Collectif des Valeurs Mobilières	86
RCC - Registre Central de Commerce	114

CHAPITRE I

INTRODUCTION GÉNÉRALE

La PME joue un rôle primordial dans le développement économique, aussi bien au sein des économies développées que dans les économies en développement. En effet, elle constitue d'une part un réservoir d'emplois nouveaux et une place importante dans les programmes de lutte contre le chômage et d'autre part, elle améliore l'équilibre structurel qui existe entre les PME et les grandes entreprises par le biais de la sous-traitance.

Au Maroc, la PME est un sujet récent et très peu d'études aussi théoriques qu'empiriques lui ont été consacrées jusqu'à présent. Toutefois, ce n'est que récemment que ce secteur intéresse les organes impliqués dans son fonctionnement d'administration et les intermédiaires financiers. Le plus souvent l'aspect qui a le plus suscité cet intérêt est la grande création d'emplois des petites unités. En deuxième lieu apparaît le moyen d'amélioration de la balance commerciale du fait des capacités importantes de substitutions aux importations et d'accroissement des exportations des entreprises.

Pourtant, en 1981, la Confédération Générale des Économies Marocaines (CGEM) (1981) a soulevé deux raisons expliquant l'intérêt porté à la PME :

* *Une raison de fond* liée à l'objectif de développement économique nationale. La PME est une unité peu capitalistique mais dont la propension à l'emploi est intéressante surtout dans un pays comme le Maroc où la main d'œuvre est abondante et à faible coût. D'autre part, les relations entre la petite et la grande industrie peuvent être des relations complémentaires en vue de permettre un développement industriel équilibré.

* *Une raison de forme* liée aux contraintes conjoncturelles que subit l'économie nationale.

Or, les PME ne sont pas qu'un créateur d'emploi. Elles constituent une soupape de sécurité parce qu'elles exigent moins de capitaux que les grandes entreprises tout en contribuant efficacement à l'effort de développement local et régional. Autrement dit, les PME sont particulièrement importantes en raison de leur capacité à procurer des emplois à des coûts relativement bas, ce qui peut présenter des avantages lorsque les procédés de production, de par leur nature, ne nécessitent pas de capitaux importants (Service de la Formation de la Gestion, 1982).

Toutefois, malgré l'importance des PME dans le développement économique, la PME marocaine se heurte à des difficultés relevant de la structure même du capital, de l'approvisionnement en matières premières, de la technologie mal appropriée et de la concurrence des produits étrangers. Mais, les difficultés les plus importantes demeurent certainement les difficultés d'ordre financier (Boutaleb et al., 1997). Ce sont les ressources financières qui font le plus défaut à certaines entreprises. Dans cette même thèse, Kidiss

(1997) souligne que le problème des PME au Maroc provient essentiellement de l'insuffisance en fonds propres, en ressources à long terme et pour se refinancer l'entreprise recourt le plus souvent au crédit bancaire.

Les banques marocaines fournissent une grande part du financement des PME au Maroc. Toutefois, bon nombre de PME croient que les banques devraient financer toutes les propositions qui leurs sont soumises. Mais, il faut savoir que les banques sont des entreprises qui offrent des emprunts à faible risque, et pour y arriver, elles établissent des critères et des procédures d'évaluations qui permettent d'assurer la protection des fonds prêtés et permettent aux banquiers de prendre des décisions satisfaisantes.

L'évaluation des demandes de financement est la phase essentielle de la relation entre la banque et la PME car elle cristallise la démarche de la banque envers la PME. Elle repose sur des éléments objectifs et des éléments subjectifs. Les éléments objectifs guident l'analyse financière traditionnelle. Il s'agit entre autre des composantes des états financiers, des ratios et de leur analyse, des données comparatives sectorielles, des modalités de remboursement et des prévisions. Les éléments subjectifs font plutôt référence à la perception du banquier. Il s'agit de la première impression, des expériences antérieures, du temps passé dans le processus décisionnel, d'aptitude, des habiletés et des techniques utilisées par le banquier qui peuvent avoir un impact ou une influence sur l'analyse et la décision finale (Champagne, 1996).

Il paraît pertinent de connaître la procédure d'évaluation des demandes de prêt afin d'identifier les critères de financement qui influencent le processus décisionnel. C'est dans ce cadre que s'inscrit la présente étude dont l'objet est de circonscrire les critères fondamentaux sous-entendant l'approbation ou le refus d'un prêt afin de mettre en lumière les véritables facteurs qui déterminent l'accès aux capitaux d'emprunt.

Le cadre général dans lequel s'inscrit la présente étude est le financement bancaire des PME marocaines. Le chapitre 2 présente la revue de la littérature, la première section traitera la relation banque-PME au Canada, en France et en Allemagne. La procédure d'évaluation utilisée au Canada sera cependant traitée plus en profondeur dans le paragraphe (2.5.5) ; l'évaluation de la demande de prêt. La deuxième section portera sur la PME au Maroc, tandis que la troisième section présentera la recension des instruments de financement auxquels une entreprise peut avoir recours. Enfin, la quatrième section traitera le financement bancaire au Maroc et permettra de faire le point sur la procédure d'évaluation de la demande de prêt.

Le chapitre 3 est réservé à la méthodologie de recherche, alors que le chapitre 4, sera consacré à l'analyse et l'interprétation des résultats.

CHAPITRE II

REVUE DE LA LITTERATURE

2.1 - La relation banque-PME

Plusieurs études ont été effectuées afin de mieux comprendre les besoins et les préoccupations des PME. L'objet de ces études était de mesurer l'accès des PME au financement, et d'évaluer leurs problèmes financiers ainsi que leur degré de satisfaction concernant les services prodigués par les institutions financières. Les exemples que nous exposons ci-dessous permettent une meilleure compréhension des relations entre les banques et les PME.

2.1.1 - La relation banque-PME au Canada

Pour la majorité des dirigeants de PME, la banque est la source de financement par emprunt la plus utilisée. Selon la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 85 % des PME se tournent vers les banques même lors de leur lancement, 75 % négocient une marge de crédit et 50 % utilisent un prêt à terme (Dell'Aniello, 1991). Une étude réalisée par l'Association des banquiers canadiens (1997) montre que la moitié des propriétaires des PME s'appuient actuellement sur une banque pour leurs besoins commerciaux, une

proportion qui demeure stable depuis 1996, et qu'un pourcentage croissant des PME déclare qu'une des grandes banques est leur créancière principale (70 %).

Pour les banques, la PME accapare près de 25 % de l'ensemble des prêts bancaires et les dirigeants de PME représentent 80 à 90 % de la clientèle des directeurs de comptes (Hatch et Wynant, 1991). Selon l'Association des banquiers canadiens (1996) les banques canadiennes avaient plus de 40 milliards de dollars de crédit en cours dans plus de 650 000 PME en 1996, ce qui représente plus de 95 % de la clientèle d'affaires totale des banques.

Ce fort pourcentage d'utilisation du crédit bancaire s'explique par le fait que les dirigeants associent l'extension ou la croissance de leur entreprise à la disponibilité de crédit mis en place par les institutions financières en faveur des PME. Les deux principaux types de financement utilisés par les PME dans les institutions financières sont le prêt à terme et le prêt d'exploitation. Sans restreindre le financement bancaire de la PME à ces deux types de financement, on peut dire que ce sont les plus utilisés. Les autres formes de crédits disponibles pour la PME sont : les lettres de crédit, les acceptations bancaires, les cartes de crédit, les billets à demande, les hypothèques conventionnelles, le prêt gouvernemental, les protections de découvert, les prêts personnels, le crédit bail, etc., (Banque Royal, 1996, Banque CIBC 1997, ABC 1997).

Ainsi, les PME ont à leur disposition une vaste gamme de produits financiers offerte par les institutions financières. Mais, malgré le degré d'interdépendance, les relations entre les banques et les PME ne sont pas dénuées de frictions.

2.1.1.1 - Les facteurs déterminant l'insatisfaction des PME

Nombreuses sont les études qui ont porté sur la satisfaction ou l'insatisfaction des PME envers leur banquier. Dell'Aniello (1991) identifie des principaux éléments à l'origine de l'insatisfaction des entrepreneurs :

- la banque ne prend pas de risque,
- elle réclame trop de garanties,
- elle abandonne son client quand il a le plus besoin d'être soutenu.

Dans cette même thèse, Hatch et Wynant (1991) ont affirmé que l'insatisfaction des PME s'articule autour de six aspects :

- les banques exigent des garanties excessives et sous-estiment la capacité de gain de la firme,
- les banques imposent des coûts d'emprunt (et surtout des frais) excessifs, qu'elles expliquent ou justifient mal,
- les banques n'avancent pas suffisamment de fonds,
- les banquiers ne sont pas disposés à offrir des conseils de gestion générale ou en sont incapables,

- le taux de rotation des directeurs de comptes mine la qualité des relations de la firme et de sa banque,
- les banquiers peuvent se montrer arrogants et brusques lorsqu'ils refusent une demande de prêt.

Toutefois, selon, Robitaille (1997), l'insatisfaction des PME vis-à-vis des banquiers porte d'abord sur les garanties exigées et les frais de services qui sont considérés comme les principaux irritants de leur relation avec les prêteurs. Le troisième irritant est le taux d'intérêt. Ce constat est corroboré par la Fédération canadienne des entreprises indépendantes (1994). En effet, 39 % des PME se plaignent des garanties exigées, contre 22,9 % pour les frais fixes.

Dans ce même ordre d'idées, St-Pierre (1998) souligne que le prêteur, afin de réduire au minimum les possibilités de perte sur les différents prêts octroyés, exige à ce que l'emprunteur dépose certains actifs en garantie. Cette pratique est souvent dénoncée par les entrepreneurs qui considèrent que la banque abuse de sa situation de bailleur de fonds.

Pourtant, une étude réalisée par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens (1998) auprès de 37 directeurs financiers des sociétés canadiennes contredit les résultats précédents. L'étude expose les points de vue des responsables financiers au sujet de leurs rapports avec les banques, ainsi que leur évaluation de la performance des banques canadiennes au pays et à l'étranger. Les résultats démontrent

que les directeurs financiers des entreprises canadiennes ont exprimé en général un degré élevé de satisfaction de leur rapport avec leur banque selon l'échelle de 1 à 10, où 1 correspond à "faible" et 10 à "excellent" (Cf. Tableau 1).

Néanmoins, les propriétaires de petites entreprises seraient étonnés d'apprendre que les banquiers nourrissent certains préjugés à leur égard.

Tableau 1
Évaluation des banques canadiennes par les directeurs financiers

	Note
• Connaissance de votre secteur	6,5
• Connaissance de votre entreprise et de ses besoins	7,3
• Lancement de produits nouveaux ou innovateurs	5,8
• Exigences imposées à votre entreprise en matière de données financières et autres	7,3
• Opérations efficaces et rapides	7,9
• Prix concurrentiels	6,5
• Fiabilité (volonté de poursuivre la relation même en période de récession économique ou de perturbations du marché)	8,4
• Fiabilité (risques de crédit pour vous)	8,7
• Capacité d'effectuer des opérations internationales	8,1
• Connaissance approfondie des marchés financiers	8,1

Source: `` Les relations entre les banques et les entreprises au Canada: le point de vue des chefs de la direction financières `` , Le Conference Board du Canada, Cahier de recherche préparé par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens, septembre 1998.

2.1.1.2 - Les facteurs déterminant l'insatisfaction des banquiers

Hatch et Wynant (1991) révèlent que les banquiers trouvent irréalistes les prévisions de vente et de profits des petites entreprises. En effet ces dernières exigent trop des banques et connaissent trop souvent peu de leur fonctionnement étant donné que la plupart des entrepreneurs des petites entreprises possèdent peu de formation ou de connaissance en finance. Dans ce contexte, Leclerc et al. (1993) affirment que les renseignements fournis aux banques en ce qui a trait aux prévisions financières sont trop souvent peu détaillés. C'est pourquoi, les directeurs de comptes doivent posséder l'expertise voulue, les compétences et la compréhension nécessaires afin d'être en mesure d'évaluer le risque que présente les demandes d'emprunt des PME. En outre, l'insatisfaction des banquiers entraîne des problèmes d'agence.

2.1.1.3 - Les problèmes d'agence

La théorie d'agence considère une entreprise comme un ensemble de contrats qui lient différentes parties (propriétaires, gestionnaires, créanciers, clients, employés, etc.), et comment les intérêts de chacune d'elles sont protégées les uns par rapport aux autres (St-Pierre, 1999). Le problème au cœur de la théorie d'agence est que les ressources fournies à l'entreprise sont gérées et utilisées par un nombre d'individu restreint, soit le dirigeant. Donc, on invoque les problèmes entre l'agent et le principal; l'agent est celui qui exerce le contrôle sur l'entreprise alors que le principal est celui qui fournit les ressources financières.

Toutefois, les problèmes les plus importants découlant d'une relation d'agence, selon Pettit et Singer (1985), sont l'asymétrie d'information, les transferts de richesses et la rémunération personnelle du propriétaire dirigeant.

2.1.1.3.1 - L'asymétrie d'information

L'asymétrie d'information est l'un des problèmes caractérisant la relation banque-PME car elle limite la procédure d'analyse du banquier. En effet, le banquier est incapable de procéder à l'analyse du risque du dossier présenté puisque l'information n'est accessible qu'à un seul individu, souvent l'entrepreneur, ce qui accentue les problèmes d'asymétrie d'information.

Le manque de transparence des moyens d'information augmente largement le risque de l'entreprise et n'incite pas les banquiers à s'engager mais plutôt à se prémunir en multipliant les critères d'évaluation et par conséquent devenir plus exigeant. Dans ce contexte, St-Pierre (1998) explique que le principal (le banquier) ne sait jamais à l'avance le comportement que va adopter l'agent, c'est pourquoi il le pénalisera par différentes clauses dans le contrat d'emprunt.

Cependant, le comportement du propriétaire dirigeant est compréhensible si l'on considère les caractéristiques des PME : l'omniprésence du propriétaire dirigeant, la prise de pouvoir, la peur de perdre le contrôle en s'adressant à une aide externe et plus particulièrement une aide financière d'une banque. À cause de ces caractéristiques, les

propriétaires dirigeants ont tendance à ne communiquer que les informations qui leurs semblent pertinentes en empêchant les créanciers d'avoir une image complète de l'entreprise.

2.1.1.3.2 - Les transferts de richesses

La relation entre les PME et les banques peut amener à un transfert de richesses. Le transfert de richesses s'explique par l'utilisation des ressources de l'entreprise par le propriétaire dirigeant pour la satisfaction de ses besoins personnels en ignorant la présence d'investisseurs externes. St-Pierre (1998) souligne que cette situation peut prendre deux formes : soit que l'entrepreneur adopte une politique de sous-investissement, c'est-à-dire qu'il utilise les liquidités disponibles à des fins personnels, soit qu'il adopte des projets plus risqués tout en les imposant aux banques sans que celles-ci ne bénéficient des profits générés.

2.1.1.3.3 - La rémunération personnelle du propriétaire dirigeant

La rémunération des propriétaires dirigeants peut prendre plusieurs formes, versée à partir des ressources de l'entreprise (rémunération ou salaire, les avantages en nature, etc.). Les prêteurs, notamment les banquiers, n'apprécient pas que le propriétaire dirigeant prélève des montants variables de l'entreprise, puisque cela diminue les flux monétaires disponibles pour les remboursements des emprunts (St-Pierre, 1998).

Dans ce même ordre d'idées, McMahon et al. (1993) notent que la source et la nature des avantages reçus par le propriétaire dirigeant deviennent importantes dans la mesure où elles peuvent affecter la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements vis-à-vis des créanciers (particulièrement les banques). Par conséquent, les banques, pour se prémunir contre les prélèvements personnels du propriétaire dirigeant, imposent des clauses restrictives dans le contrat de prêt.

Les banques encourent certains risques lorsqu'elles font affaire avec leurs clients, et plus particulièrement avec les PME. À ce niveau, Hatch et Wynant (1991) ont distingué quatre grandes catégories de risques : le risque d'affaires, le risque financier, le risque de gestion et le risque de garanties.

1 - Le risque d'affaires est composé de trois éléments soit le risque de gestion, le risque commercial et le risque technologique.

- Le risque de gestion réfère au manque de connaissance en gestion de l'équipe de direction, à l'insuffisance des ressources consacrées à la fonction de gestion, à l'absence d'outil de gestion approprié et à la faiblesse des contrôles financiers.
- Le risque commercial est lié à la dimension du marché potentiel, à la réaction des concurrents actuels et futurs, aux fluctuations dans la demande, à la possibilité de perdre un client important, à la difficulté d'atteindre un chiffre d'affaires suffisant et aux difficultés dans la distribution.

- Le risque technologique fait référence aux délais non prévus dans le temps de développement, à l'impossibilité de produire à un coût concurrentiel, aux difficultés d'approvisionnement, à la possibilité d'apparition d'une nouvelle technologie, à la sous-estimation du montant des investissements requis et à l'utilisation d'une technologie inadéquate (St-Pierre, 1999).

2 - Le risque financier dépend largement du montant de financement par dette utilisé par rapport aux fonds propres de l'entreprise et le niveau des revenus.

3 - Le risque de garanties réfère à l'insuffisance de garanties pour pouvoir rembourser la dette.

2.2 - En Europe : la relation banque-PME en France et en Allemagne

Jusqu'au milieu des années 80, la relation banque-entreprise en France pouvait se résumer à une relation d'intermédiation simple ; les banques étaient principalement des apporteurs de crédit, les entreprises se finançaient essentiellement par crédit bancaire et quelques établissements offraient des services plus spécifiques.

La mutation financière (déréglementation, banalisation des activités des établissements de crédit, libéralisation) associée à une politique de désinflation a provoqué un mouvement de désintermédiation et un durcissement de la concurrence sur le marché des entreprises. Ces évolutions ont incité les banques françaises à mettre en œuvre des

stratégies de fidélisation ou conquête du marché des entreprises, en particulier des PME, pour maintenir ou accroître leurs parts (Poutret, 1994).

La concurrence accrue entre les banques a permis aux entreprises de tirer profit en terme de l'accroissement de l'offre de produits et services et, également, en terme des gains et en terme de prix car nombre d'entreprises, dont les PME négocient banque par banque. En conséquence, la relation entre les banques et les entreprises s'est progressivement éloignée du partenariat unique pour se réduire à un lien de client à fournisseur. Du même coup, elle est aussi devenue plus instable.

En Allemagne, banques et entreprises sont liées par une relation de fort partenariat à long terme basée sur une confiance réciproque, une solidarité et une circulation d'informations. Par contre, en France, la relation client-fournisseur, sur un marché très concurrencé, est strictement opposée à celle du partenariat allemand : la relation n'est pas durable, l'information circule mal, les conseils sont souvent payants, les risques sont divisés entre les banques. Dans ces circonstances, la banque française ne peut être totalement solidaire et remplir un rôle aussi complet de soutien et de conseil auprès des entreprises (Hildebrandt et Quack, 1996).

Ainsi, des différences considérables existent dans les relations entre les banques et les PME en France et en Allemagne. Les entreprises allemandes entretiennent des relations qualifiées de partenariats tandis que les PME françaises changent le plus souvent de banques et entretiennent avec elles des relations de commanditaires à prestataire.

Cependant, pourquoi ces différences? Hildebrandt et Quack (1996) expliquent ces différences par trois aspects : régionalisation des réseaux d'agence, la procédure de travail et pouvoir décisionnel et la mobilité professionnelle.

2.2.1 - Régionalisation des réseaux d'agence

Le transfert de la gestion des PME à des agences au niveau régional a pour but de concentrer et de renforcer la capacité de conseil de la banque. Malgré la similitude des modèles organisationnels, le degré de centralisation demeure très différent entre les deux pays. En Allemagne, un large éventail de PME est pris en charge à un niveau d'intermédiaire ou régional, alors qu'en France, les PME les plus importantes relèvent de la compétence des centrales parisiennes. Ceci explique que la gestion des dossiers des entreprises par les chefs d'agences n'est plus actualisée, et par conséquent les PME ne bénéficieront que de peu d'attention. Toutefois, en Allemagne, cette sélection est limitée par le rôle que jouent les caisses d'épargne.

2.2.2 - Procédure de travail et pouvoir décisionnel

Dans les établissements de crédit allemands, il existe une division du travail presque exclusive entre le chargé des relations aux entreprises et le collaborateur des services crédit. Le premier a pour fonction d'évaluer le montant du crédit et d'établir une première demande. Celle-ci comprend plusieurs renseignements sur la solidité de l'entreprise et sur le niveau de risque attendu du crédit.

Le chargé d'affaires PME doit vérifier les informations financières et comptables de l'entreprise. Le rôle du service crédit consiste à établir une évaluation indépendante des dossiers, mais en prenant simplement connaissance des informations réunies par le chargé d'affaires. Par la suite, ces services s'occupent du règlement technique des dossiers ainsi que de leur suivi, alors que les chargés d'affaires PME sont en relation directe avec les entreprises. En outre, les banques allemandes prennent en considération des indicateurs financiers, des renseignements sur la nature économique et sur la situation de l'entreprise. Il s'agit de la programmation des investissements et des prévisions du chiffre d'affaires, d'informations sur la situation du marché et des produits, sur l'équipement technique ainsi qu'une évaluation de son management.

Les décisions d'attribution de crédit sont prises selon le principe du double contrôle : les décisionnaires sont le chargé d'affaires et le chef de crédit. En cas de position contradictoire, l'arbitrage est reporté au niveau supérieur entre les responsables de direction entreprises et du crédit.

En France, la division du travail n'intervient pas sous la même forme. Le chargé d'affaires PME enregistre la demande du client ainsi que les informations nécessaires à la constitution d'un dossier de crédit. La concentration de la relation avec les PME dans les mains du chargé d'affaires a pour but de raccourcir les délais de la prise de décision.

Les banques françaises pour la prise de décision se préoccupent en premier lieu des critères financiers qui concernent le passé de l'entreprise, en plus des bilans, des plans de financements et des données sur la situation financière de l'année en cours. Les informations concernant le marché et les produits de l'entreprise, ou la compétence de l'entrepreneur, sont également prises en compte, mais constituent des critères beaucoup moins déterminants. De la même façon, les banques françaises accordent moins d'attention à la vérification de la situation économique de l'entreprise.

2.2.3 - Mobilité professionnelle

La stabilité de la relation d'affaires de la banque avec son client PME, en Allemagne, repose sur une connaissance mutuelle et approfondie des deux partenaires. Ceci génère un degré de confiance qui favorise une plus grande ouverture de l'entreprise dans les affaires financières. Par contre, en France, les chargés d'affaires PME changent tous les trois à quatre ans. Généralement, les PME ne sont guère satisfaites d'une rotation trop rapide de leur responsable bancaire. Elles se plaignent d'être forcées de présenter leur situation économique et financière à chaque nouveau collaborateur de la banque. En outre, les PME déplorent parfois une certaine méconnaissance de leurs activités ou une appréciation insuffisante de leur spécificité par la banque, ainsi qu'un manque de clarté des opérations bancaires (produits nombreux et complexes, tarifications compliquées, processus et critères de sélection obscurs). Elles souhaitent plus de pédagogie et de transparence : formation à la culture financière, explication sur les taux, notification des concours apportés et éclairage sur les niveaux de délégation.

Cependant, les banques formulent, elles aussi, quelques critiques à l'égard de certaines entreprises avares d'informations sur leurs activités et leur santé financière, ou à l'égard d'entreprises qui ne font appel à elles qu'en cas de difficulté. Ce manque d'information nuit à la visibilité des risques associés aux prêts et contribue à rendre les banquiers plus vigilants.

2.3 - La PME au Maroc

La PME marocaine est considérée comme un passage obligé vers des entreprises de plus grande envergure et a souvent été considérée comme un laboratoire pour tester l'échec ou la réussite d'une entreprise. Elle a été conçue comme un moyen d'impulsion du développement économique notamment dans la contribution à la décentralisation et la résorption du chômage (Journal Événement, 1993).

La PME marocaine est une composante essentielle du tissu économique marocain, cependant, il est difficile de la définir avec précision. Dans la majorité des pays, il n'existe pas de définition commune de la PME et encore moins dans le contexte marocain. Différents types de paramètres peuvent être utilisés pour mesurer la taille d'une entreprise par exemple le montant du capital ou le montant du chiffre d'affaires, mais celui le plus communément utilisé est le nombre de personnes employées. Dans le cas du Maroc, la PME a connu des définitions variables avec l'application de mesures économiques par les pouvoirs publics.

La définition la plus en vigueur est celle adoptée par le code des investissements de 1983 ; lequel a donné une définition légale de la PME en lui affectant le critère distinctif d'un investissement à la création ou à l'extension qui ne dépasse pas 5 millions Dh (7Dh = 1\$ can) et dont la valeur en bien d'équipement par emploi stable ne dépasse pas 70.000 Dh. Auparavant, la formule de financement nationale instaurée par la Procédure Simplifiée Accélérée en 1972 retenait comme condition d'octroi de crédit total actif après investissement (2 millions Dh révisé à 5 millions) et le chiffre d'affaires (3 millions Dh modifié à 7,5 millions) (Azzouzi, 1997).

Dans la perspective d'assouplir d'avantage la procédure des crédits d'investissement consentis aux PME, Bank Al Maghrib définit celles-ci comme des entreprises ayant une valeur totale des actifs au bilan de 10 à 15 millions de Dh et un programme d'investissement finançable de 5 à 7,5 millions de Dh. De plus, les conventions de financement des PME liant l'État marocain à des institutions internationales avaient introduit des critères variables d'éligibilité aux prêts, dont notamment un plafond actualisé d'actif net, un coût par emploi, un plafond d'investissement ou de crédit et la localisation géographique.

Enfin, le journal Événement (1993) entend par petite et moyenne entreprise "toute entreprise de taille modeste, ayant un statut juridique, disposant de l'autonomie financière et exerçant dans n'importe quelle branche d'activité". De son côté, Hanne (1996) considère une PME comme "une survivante d'une économie traditionnelle ou une entreprise qui relève de l'économie informelle, d'une création récente, avec les caractéristiques d'une

entreprise au sens le plus moderne du terme, sur les plans de l'organisation, de la production et de la gestion".

On constate qu'aucune définition ne permet de caractériser ce qu'est exactement une PME. Néanmoins, la PME obéit à des critères que l'on peut retrouver un peu partout : chiffre d'affaires, patrimoine, etc. Ces critères sont différents et très diversifiés en fonction des objectifs à réaliser comme le précise Azzouzi (1986), " ils ne sont pas basés systématiquement sur des études rationnelles mais sont fixés afin d'identifier les ayants droit aux avantages réservés à cette catégorie d'entreprise ".

Par ailleurs, deux critères ont été pris en considération :

- critères quantitatifs : ces critères ont trait au nombre d'employés, à la valeur ajoutée, au chiffre d'affaires, au patrimoine et à l'investissement.
- critères qualitatifs : ces critères sont liés à la forme juridique de l'entreprise, au mode de rattachement, à son environnement, à sa structure organisationnelle et enfin, à son comportement.

Les différences de définitions de la PME ne s'appliquent pas uniquement au Maroc car les critères de taille et du nombre d'employés, GREPME (1996), divergent selon les pays et même à l'intérieur de ceux-ci (voir tableau 2).

Tableau 2
Classification des firmes selon leur taille (nombre d'employés)
de quelques pays européens

Pays	Petites firmes	Moyennes firmes	Grandes firmes
Autriche	1-9	10-100	101
Belgique	1-50	51-200	201
Danemark	1-50	51-200	201
Etats-Unis	1-250	251-500	501
Finlande	1-50	51-200	201
France	1-49	50-499	500
Grande-Bretagne	1-50	51-200	201
Japon	1-49	50-500	501
Norvège	1-20	21-100	101
République fédérale allemande	1-49	50-499	500
Suisse	1-20	21-100	101

Source : OCDE (1994), La globalisation des activités économiques et le développement des petites et moyennes entreprises, Paris. Rapport préliminaire.

Après avoir exposé les différentes composantes de la définition de la PME, nous sommes amenés à nous poser la question suivante : quels sont les éléments objectifs qui déterminent le seuil maximal des différents critères (actif net, chiffre d'affaires, etc.) pour passer de la PME à une grande entreprise? La même question s'impose pour le chiffre d'affaires. Autant dire qu'il n'y a pas de critères infaillibles pour définir la PME.

2.4 - Les sources de financement des PME au Maroc

Pour satisfaire leurs besoins de financement générés par le cycle d'exploitation, les PME ont recours à différents modes de financement appropriés qui peuvent être de sources internes (autofinancement) et de sources externes (financement informel, banque, crédit-bail, capital risque, bourse, intervention gouvernementale).

Les sources internes représentent les mises de fonds des propriétaires dirigeants et les profits réinvestis. Pour garantir leur autonomie financière, les PME s'adressent généralement à leur famille et renforcent leur fonds propre en s'autofinçant. Mais vu leur taille, le patrimoine propre des PME se trouve confronté aux besoins trop importants en fonds de roulement par rapport aux possibilités personnelles du propriétaire. Face à l'insuffisance des fonds propres, les PME ont souvent recours aux sources externes, qui proviennent essentiellement des institutions financières et des comptes fournisseurs.

Mais, les systèmes de financement de l'Afrique Noire Francophone et du Maghreb ne peuvent pas assurer un bassin de création d'entreprises. Il y a d'un côté, les banques (secteur formel) qui sont très spécialisées dans le financement d'activités dont le risque est compensé par des garanties suffisantes et de l'autre, un secteur parallèle (informel) qui finance toutes sortes de projets en allouant un crédit personnel sur la base de la réputation personnelle de l'emprunteur plutôt que sur la base de la relation risque-rendement.

2.4.1 - L'autofinancement

L'entrepreneur cherche l'indépendance. Il préfère réussir ou gagner moins, tout en étant son propre maître. Il souhaite être autonome en termes de propriété de capital et de prise de décision (Julien et al. 1996). Ce désir d'autonomie se manifeste souvent par une réticence à recourir au capital externe sous forme de prêt. À ce titre, l'apport personnel en capital du propriétaire dirigeant ainsi que les bénéfices non répartis (éléments essentiels de l'autofinancement) constituent le meilleur garant de l'indépendance financière. En sus de cet avantage, Amelon (1995) affirme que l'autofinancement est " une source indispensable, plus particulièrement pour les petites entreprises pour lesquelles l'accès au financement externe n'est pas toujours aisé, c'est un moyen de financement souple et avantageux, qui conditionne et améliore la capacité d'endettement et permet le financement que les prêteurs laissent à la charge de l'entreprise ".

L'autofinancement est constitué de bénéfice non distribué augmenté des amortissements. Il se mesure par la marge brute d'autofinancement de laquelle on retranche les dividendes que l'entreprise a décidé de verser (Journal le Matin du Sahara , 1997). Il représente donc les ressources que l'exploitation a générées, et qui reste définitivement acquises à l'entreprise. Pour les PME, l'autofinancement est l'instrument privilégié du financement de la croissance, il constitue donc la contrainte majeure à l'investissement et au développement de l'entreprise et permet d'évaluer le besoin en concours externes, c'est-à-dire informer sur la capacité d'endettement de l'entreprise et conditionner ses possibilités d'emprunt supplémentaire. L'autofinancement évite à l'entreprise de s'endetter de manière trop lourde, il n'entraîne aucune charge d'intérêt et de remboursement et évite aussi des frais importants consécutifs aux opérations financières (Conso, 1985).

Ainsi, les sources internes permettent à la PME de compter sur ses propres ressources et d'éviter l'appel aux capitaux externes, ce qui assure son indépendance financière vis-à-vis des bailleurs de fonds. Cependant, " l'autofinancement est généralement insuffisant pour couvrir tous les besoins de fonds de l'entreprise. Si l'entreprise ne fait pas appel à l'épargne extérieure, elle peut être conduite à étaler ses dépenses sur une période très longue ou à choisir des investissements de taille modeste " (Conso, 1985). Les PME souhaitant la croissance et l'expansion sont amenées, face à l'insuffisance des fonds propres, à chercher des fonds externes sous formes de capitaux d'emprunts ou de capital-actions si elles tiennent à maintenir et renforcer leur compétitivité.

2.4.2 - Le financement informel

Nous considérons comme financement informel toute opération financière qui ne passe pas par les circuits institutionnels. Étant essentiellement fondé sur le monde relationnel, sans contrat permettant de décrire l'ensemble des engagements réciproques, le contenu est difficile à connaître. Il peut changer d'une situation à une autre (Balenghien, 1994).

Actuellement, nous ne disposons pas suffisamment d'informations sur le financement informel au Maroc contrairement aux autres sources disponibles. Ceci s'explique par le fait qu'il existe des investisseurs invisibles recherchant des opportunités d'investissement dans les fonds propres des petites entreprises.

En Afrique, les PME s'apparentent plus au secteur dit " informel " ou non réglementé car elles sont définies comme des petites activités économiques menées en marge du système légal (hors de la législation du travail, de la fiscalité, du droit des sociétés) et en marge du système monétaire. Autrement dit, ce sont des organisations financières informelles fonctionnant en marge de la législation réglementaire des banques.

Le caractère informel des PME vient accentuer la réticence des banques à financer les petites unités économiques. Les conséquences sont doubles : d'une part, le recours à l'emprunt est le plus limité possible ce qui réduit les possibilités d'investissement et de

développement, d'autre part, lorsque c'est indispensable, l'entrepreneur s'adresse aux prêteurs informels qui pratiquent des taux très élevés (Hernandez, 1997).

Toutefois, Morrison et al. (1994) ont étudié les sources de financement des microentreprises dans plusieurs pays africains et ont conclu que le recours aux prêts officiels ou informels est réduit ; les premiers sont difficiles à obtenir et les seconds sont onéreux. Les taux pratiqués sont variables, fonction de la personnalité de l'emprunteur et de l'usage qu'il veut faire des sommes empruntées, la proximité familiale ou amicale les fait diminuer, la rentabilité de l'utilisation projetée les fait monter.

Tout recours au financement informel suppose qu'il existe des règles de compensations écrites ou orales qui constituent des coûts. Ces derniers peuvent se traduire par un coût financier supplémentaire (majoration du prix d'achat quand il existe un crédit fournisseur) ou en baisse de mobilité des facteurs et de capacité à rationaliser (dépendance aux fournisseurs, intégration forcée d'un membre de la famille, confusion entre la vie de l'entreprise et la vie familiale) ; (Balenghien, 1994). Alors, il est important d'évaluer le contenu de ces règles d'autant qu'elles se répercutent sur la nature et la rentabilité de l'investissement.

2.4.3 - La banque

La banque est la principale source de financement par emprunt sur laquelle s'appuie la majorité des petites entreprises surtout en ce qui concerne le crédit à court terme. À ce niveau, Rafik Ikram (1998) souligne que le crédit bancaire est en tête des moyens de financement étant donné qu'il en représente 89 % (l'autofinancement 18 % et autres 7 %). Toutefois, malgré le degré de dépendance entre la banque et la PME, la relation des promoteurs des PME avec les banques n'est pas toujours bien établie en raison de la nature de perceptions mutuelles les uns vis-à-vis des autres.

L'image de la banque est très peu attrayante dans le monde des PME puisque les dirigeants d'entreprises ont tendance à penser que les banques comprennent mal les problèmes spécifiques des petites entreprises et, par conséquent, ne jouent pas un rôle aussi actif qu'elles le pourraient dans leur développement. En effet, certaines PME se plaignent du fait que les banquiers sont arrogants et peu sensibles à leurs besoins (Journal le Matin du Sahara et du Maghreb, 1997). Ce constat est corroboré par Boutaleb et al. (1997) qui mentionnent que 56 % des entreprises estiment que les conditions exigées pour l'octroi d'un prêt sont exorbitantes. En outre, 40 % des PME-PMI souhaitent que les banquiers développent leurs compétences pour les accompagner dans les opérations en capital et dans le développement à l'international (Actualité bancaire, 1997). Enfin, le journal Économiste (1998) souligne que les PME réclament un assouplissement des garanties, une baisse des taux d'intérêt et des facilités de remboursement.

En outre, les PME marocaines ressentent un besoin d'information sur la nature des différents produits offerts par le système financier, les conditions d'obtention en terme de coûts et de délais et les procédures administratives. Amrani et al. (1986) notent qu'au-delà de l'information sur les produits bancaires disponibles, les entreprises ont de plus en plus besoin de conseils dans la préparation de leur demande de financement. Les statistiques démontrent que 45 % des entreprises sont faiblement satisfaites du service d'information aux clients, que le tiers l'est des services conseils, que 24 % ne sont pas satisfaits du traitement des dossiers clients, et qu'enfin, 46,31 % estiment que les banques sont réticentes à la prise de risque (Boutaleb et al., 1997).

La nature de cette relation rend non seulement, l'image du responsable d'une banque chez la PME dépréciée voire méprisée, puis place la banque elle-même dans une position peu confortable vis-à-vis de ses autres clients en général. De leur côté, les banquiers affirment qu'ils ont de la difficulté dans leur relation avec les propriétaires dirigeants, car ils ne transmettent pas toutes les informations et affichent des incompétences en gestion (Cf., tableau 3).

Tableau 3**Synthèse des éléments à la base des tensions entre les banques et entreprise.**

Éléments opposant l'entreprise à la banque	Éléments opposant la banque à l'entreprise
<ul style="list-style-type: none"> - Lenteur dans la procédure d'octroi du crédit - Taux d'intérêt et de commission élevés - Manque de transparence dans la tarification - Cartellisation des banques en groupement professionnel - Faible partage du risque de l'opération - Trop de garanties demandées - Échéances de remboursement non adaptées - Ne tient pas compte de nouvelles contraintes de gestion nées en cours de l'exploitation 	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance des fonds propres - Mauvaise qualité de gestion - Non transparence dans la gestion - Manque de cadres - Mauvaise réactivité de l'entrepreneur face aux turbulences de l'environnement - Vétusté du matériel de production - Orientation des résultats de l'entreprise vers la spéculation et non vers l'investissement productif - Manque d'information fiable.

Source : Enquête réalisée auprès des dirigeants d'entreprise par la BCP en 1996.

Il existe une relation étroite et incontestable entre le degré d'insatisfaction des propriétaires dirigeants d'un côté et l'évaluation faite par les banquiers, les services bancaires et l'attitude du banquier en ce qui concerne, le service conseil, le suivis de dossiers clients et l'information que les banquiers transmettent à leurs clients, d'un autre côté, il faut que l'information circule entre les deux partenaires pour que la communication soit établie sur une base claire et solide permettant des résultats avantageux pour les deux partenaires.

Dans la relation entre la banque et la PME, les deux partenaires subissent des contraintes parfois communes. La banque est appelée à apprécier régulièrement le risque lié à son intervention auprès de sa clientèle, notamment les PME, et à couvrir ses engagements par la prise des garanties et la mise en place des procédures et des critères pour assurer un taux de rendement et éviter la perte du capital prêté. En parallèle, la PME fait face à l'insuffisance des capitaux, aux problèmes d'approvisionnement en matières premières et à la concurrence étrangère.

Cependant, pour encourager le développement des PME, le système bancaire marocain a introduit de nouvelles formules de financement, tel que le crédit à moyen terme réescomptable des petites et moyennes entreprises, afin d'assouplir la procédure de mise en place de crédits d'investissement consentis aux PME directement sans accord préalable de l'organisme escompteur et de Bank Al Maghrib. Ce crédit est ouvert à tous les secteurs d'activités.

2.4.3.1 - Le crédit à moyen terme réescomptable en faveur des PME

Les PME ont besoin d'une aide financière spéciale parce que comparées aux grandes, elles génèrent plus d'emplois et de valeur ajoutée par unité de capital investie et parce que selon, Amrani et al. (1986), leur structure financière est plus vulnérable aux variations de la conjoncture.

Au Maroc, en dehors d'un accès aux facilités de découvert et au crédit à court terme ordinaire, les PME bénéficient d'un programme de crédit à moyen et long terme : le crédit à moyen terme réescomptable (CMTR) auprès de Bank Al Maghrib. L'instauration du CMTR, en 1987, auprès de Bank Al Maghrib, avait pour objectif de soutenir et de promouvoir les investissements dans tous les domaines en permettant, à la fois, une création importante d'emplois et une amélioration très sensible des produits et des services nationaux à différents niveaux (Berrada, 1991).

Les entreprises qui peuvent bénéficier de ce crédit sont toutes celles dont le total du bilan, avant investissement, est inférieur ou égal à 15 millions DH et le programme d'investissement finançable ne doit pas dépasser toutefois 7,5 millions DH, et peut comporter :

- les dépenses en frais d'établissement ;
- le terrain, pour la partie nécessaire à l'investissement envisagé ;
- le matériel, les équipements et autres investissements physiques ;

- le fonds de roulement de démarrage en cas de création ou le fonds de roulement additionnel en cas d'extension ou de modernisation.

Par ailleurs, les investissements ne doivent pas concerner des réalisations antérieures de plus de 6 mois par rapport à la hauteur de la demande du crédit formulée par le client de la banque.

La nouvelle formule de financement bancaire mise en place ne nécessite aucune intervention de la part d'organisme spécialisé dans le réescompte, celui-ci ne nécessite que l'accord de la banque, ce qui confère à ce mode de financement un caractère de souplesse et de grande célérité dans le déblocage des fonds sollicités.

Le quantum de financement peut atteindre 70 % maximum du coût du programme d'investissement aussi bien pour les créations que pour les extensions sans excéder 5 millions DH. La durée du crédit est de 7 ans au maximum avec une période de différé possible variable, en fonction de la capacité de remboursement déterminée par le banquier et le taux d'intérêt est de 12,5 % l'an au maximum. Toutefois, des sûretés usuelles sont demandées par les banques en vue de couvrir leurs risques.

2.4.4 - Le crédit-bail

Le crédit-bail gagne de plus en plus de terrain au Maroc. Il a réussi, depuis son introduction en 1965, a renforcé sa présence dans le financement d'équipement d'entreprises de toutes dimensions professionnelles.

En 1965, la Compagnie marocaine de location d'équipement " Maroc Leasing " a vu le jour, sous la forme d'une société anonyme pour introduire ce nouveau mode de financement des investissements. Ultérieurement, et depuis 1972, d'autres sociétés de crédit-bail ont vu le jour. Elles ont été créées principalement par les banques et les sociétés d'assurances (Zouhry, 1994). Actuellement, elles sont au nombre de sept : Inter leasing, Sogelease, Union bail, Maroc leasing, Wafa bail, Maghreb bail et Diac leasing. Avant 1993, toutes les sociétés de crédit-bail adhéraient à une association Aprobail.

Le crédit-bail fonctionne sur un principe de location-vente c'est-à-dire, le remboursement du montant prêté se fait par mensualités. Le principe du crédit-bail est simple, une société de crédit-bail mobilier ou immobilier achète à la demande d'une entreprise un bien d'équipement professionnel ou un immeuble pour une certaine période au terme de laquelle le locataire peut opter pour une des trois possibilités suivantes :

- le locataire peut restituer le bien au bailleur,
- le locataire peut renouveler le contrat de location,

- le locataire peut acheter le bien loué pour une valeur de rachat prédéterminée dans le contrat de location (Journal le Matin du Sahara et du Maghreb, 1997).

Les entreprises financées par le crédit-bail sont en majorité de grandes unités de production. Cependant, beaucoup de PME ont recours à ce mode de financement en raison des avantages qu'il présente :

- il procure un financement à 100 %,
- la durée est identique à celle d'un crédit à moyen terme : 30 à 60 mois selon la nature de l'opération,
- la prise en charge de l'intégralité de l'opération par la société de leasing peut permettre aux PME d'éviter les difficultés de trésorerie, de faire fructifier l'argent disponible ou bien de l'utiliser pour faire face à des besoins plus pressants,
- son coût se déduit instantanément dans les charges d'exploitation ; un service gratuit de gestion administrative et comptable des immobilisations,
- un mode de financement à formalités simplifiées et dont la mise en œuvre est rapide,
- il est d'une souplesse inégalée et s'adapte à toutes les situations,
- le montant des loyers est fixé pour toute la durée du contrat, il est passé en frais généraux et donc déductible de la masse imposable de même les redevances locatives ne commencent à courir qu'après la signature du contrat définitive, c'est-à-dire qu'une fois l'équipement installé (Rifki, 1992).

Ces avantages sont au profit des entreprises bénéficiaires. En effet, la caractéristique fondamentale du crédit-bail est sans doute de permettre aux PME bénéficiaires de couvrir leurs dépenses d'équipements, sans aucun apport en fonds propres, alors que ceux-ci doivent intervenir pour 35 à 50 % en cas de financement bancaire classique. Dans le cas du crédit bail les PME peuvent aussi libérer leur fonds propre pour faire face à d'autres besoins (Journal la Vie Industrielle, 1994).

Cependant, le crédit-bail ne fait pas partie de la politique de promotion des PME étant donné qu'il représente certains inconvénients :

- taux d'intérêt élevé par rapport aux taux bancaires, (lors de notre rencontre avec les banquiers, ces derniers ont souligné que le taux d'intérêt crédit-bail est de 20 %),
- le promoteur n'est propriétaire de l'équipement qu'une fois les mensualités et la valeur résiduelle totalement payées,
- il ne finance pas les entreprises nouvellement créées,
- il ne finance pas l'acquisition de certains biens physiques ou quelque fois immobiliers (Rifki, 1992).

2.4.5 - Le capital risque

Le capital risque est un instrument de partenariat bien plus qu'un acte de financement. Son développement a permis la naissance d'un nouveau type de relation entre bailleurs de fonds et entrepreneurs. Dans une définition adoptée par la Banque Mondiale

(1987), on décrit le capital risque en ces termes : " capital investi dans des situations présentant plus de risque que la moyenne sous forme de placements non garantis ". Selon, Geoffron (1991), le capital risque est un instrument de développement, principalement destiné aux PME. Il constitue une possibilité de financement pour les PME qui ne peuvent pas avoir accès aux marchés des capitaux et aux financements bancaires en raison du degré de risque qu'elles présentent. Il a pour objectif de contribuer à bâtir des sociétés compétitives, rentables et à fort potentiel de croissance.

Au Maroc, le capital risque est apparue en 1988. Il finance essentiellement des idées innovatrices, initiées par des promoteurs sérieux ne disposant pas suffisamment de ressources. L'investisseur n'agit pas en qualité de banquier, mais en tant que partenaire partageant les risques et, éventuellement, les profits.

Actuellement, au Maroc, on ne connaît que deux sociétés de capital risque : Maghreb Investissement Développement (MADI) et Moussahama. La MADI est aujourd'hui fondue dans l'Association marocaine d'appui à la petite entreprise (AMAPPE). Elle donne garantie, auprès de la Banque Populaire, à des crédits égaux ou inférieurs à 30.000 Dh. Outre le soutien financier, MADI et AMAPPE assistent les jeunes entrepreneurs qui recourent à eux en matière d'organisation et de gestion et leur assurent des formations pratiques et des mises en relation pouvant permettre la création de synergies (Abdelghani, 1997).

Les principales caractéristiques d'un financement par capital risque consistent à s'assurer de l'engagement de l'apporteur de capitaux, à se départir de ses actions à une date spécifique dans le contrat de prêt. De plus, il prend la forme d'une prise de participation par un organisme financier dans le capital d'une entreprise, ou d'un simple prêt assorti de faibles garanties (Rifki, 1992).

Cependant, le journal Événement (1997) affirme que le système de financement de capital risque n'a pas encore atteint une certaine envergure au Maroc puisque les types de financement pratiqués concernent principalement la création d'entreprise ou d'extension (Cf. tableau 4), et que le capital risque marocain s'appuie principalement sur des fonds alimentés par des organismes internationaux (UE, BEI, etc.).

Tableau 4
Typologie du capital de risque.

Le capital risque création	Le capital risque développement	Le capital risque transmission
<p>Permet à un projet de passer du stade de l'idée au stade de la réalisation. Deux phases successives se présentent :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le financement de la phase de l'identification du projet puis de l'étude de la faisabilité du projet. - le financement de la phase de création proprement dite de l'entreprise. 	<p>Le financement concerne ici le lancement du projet à l'aide du capital risque d'amorçage.</p> <p>Concerne l'extension, la modernisation et le développement du projet à travers l'accroissement de la capacité, la modernisation de l'outil de production ou le développement des marchés par la diversification de l'activité.</p>	<p>A pour objet le rachat et la reprise d'entreprises. Cette intervention en capital risque permet à l'acquéreur de financer l'achat d'une entreprise présentant un potentiel et une profitabilité et au risqueur de consolider sa stratégie de pénétration d'un marché ou de contrôle d'un créneau.</p>

Source : " La PME : regain d'intérêt", Journal Événement, Conjoncture Lettre n° 66, août 1997

2.4.6 - La bourse

Ni la littérature ni les banquiers rencontrés lors de notre enquête n'ont mentionné l'existence de PME marocaines cotées en bourse. Cependant, nous avons jugé utile de présenter la bourse marocaine en faisant référence aux conditions d'introduction afin de comprendre l'absence des PME marocaines sur le marché boursier.

La bourse des valeurs assure en théorie un meilleur équilibre entre l'épargne et l'investissement en permettant de lever du capital à risque et de transformer l'épargne des ménages en ressources à long terme pour les entreprises (Belkahia, 1993). De son côté, St-Pierre (1997) affirme que le marché boursier permet l'accès à un volume plus important de fonds, il offre aux entreprises la possibilité de rééquilibrer leur structure de financement et ainsi de réduire leur niveau de risque.

Cependant, si la bourse est une source de financement primordiale pour les grandes entreprises, celle-ci est pratiquement inexistante dans les pays en voie de développement en général. Au Maroc, l'examen statistique de la cote officielle de la bourse des valeurs de Casablanca fait ressortir un nombre très faible de valeurs mobilières admises aux négociations boursières au regard du très grand nombre de sociétés dont les titres seraient théoriquement susceptibles d'être cotés.

Comment s'explique une telle limitation ? D'une façon générale, les deux conditions nécessaires à l'admission d'une valeur à la cote sont que les actionnaires de la société l'aient souhaité et ensuite que la société candidate passe avec succès un examen juridique, économique et financier d'entrée en bourse (Belkahia, 1993). L'introduction en bourse est donc une question d'opportunité et une question de procédure.

Ainsi, l'entreprise doit satisfaire à des exigences de bonne santé économique et financière en terme de rentabilité économique et financière, de résultats (chiffre d'affaires, valeur ajoutée) et de perspectives d'avenir (potentiel de croissance). Dans ce même ordre d'idée, Kidiss (1997) affirme que " l'entreprise doit montrer sa rentabilité pour se refinancer et lever les fonds nécessaires, car la bourse exige la certification des comptes, la transparence et la performance donc, l'entreprise doit être en mesure de faire des bénéfices, de distribuer des dividendes et séduire l'épargne publique ". Ce qui n'est pas évident, puisque la majorité des entreprises à caractère familial ne se pressent pas pour aller en bourse. À ce niveau, Belkahia (1993) explique que dans les entreprises familiales, le caractère dominant de protection et de pérennité du capital ainsi que la volonté d'éviter toute dilution du pouvoir au sein de l'entreprise exercent un frein majeur à l'introduction en bourse.

De même, l'absence de culture boursière et la mauvaise perception des avantages inhérents à la cotation suscitent un sentiment de méfiance envers la bourse. Selon, St-Pierre (1997), l'accès au marché boursier augmente le degré de contrôle des actionnaires externes. C'est pourquoi un faible nombre de PME recourent au marché boursier pour financer leur

croissance. Certaines d'entre elles préfèrent la freiner plutôt que d'avoir à partager le contrôle.

Parmi les freins objectifs à l'introduction en bourse, il faut soulever le problème de la sous-évaluation des titres à l'introduction. Pour faciliter la compréhension du problème, il est important de rappeler le mécanisme de l'évaluation du cours à l'introduction en bourse des valeurs de Casablanca qui repose sur un prix déterminé par évaluation préalable. Il s'agit en fait de l'offre de vente à un prix fixe ou le vendeur est soumis à l'incertitude quant à l'acceptation de ses titres et quant à leurs prix.

2.4.7 - L'intervention gouvernementale

Les entreprises sont le noyau de la richesse d'une nation, mais on constate à l'intérieur des pays en voie de développement, dont le Maroc fait partie, une rareté du capital financier, une main d'œuvre abondante et un nombre croissant de diplômés. C'est dans cette optique, à l'instar des pays en voie de développement que les pouvoirs publics ont réservé dans leur politique un intérêt particulier à la création des PME.

En effet, c'est en 1972 qu'a été prise la première mesure concernant les PME. Il s'agissait, en l'occurrence, d'une mesure à caractère financier avec la mise en place de la Procédure Simplifiée Accélérée (P.S.A), de la Ligne Pilote PMI (L.P) et du Programme d'Assistance Intégrée de la PMI (P.A.I). De plus, les pouvoirs publics accordent un intérêt

grandissant à la promotion des PME en instituant un fonds de soutien pour les jeunes promoteurs, le " Crédit jeunes promoteurs ".

2.4.7.1 - La procédure simplifiée accélérée (P.S.A)

La procédure simplifiée accélérée (P.S.A) fut mise en place en 1972. Celle-ci avait l'avantage d'être souple et ouverte à toutes les demandes d'investissements quels que soient la région économique, le secteur ou la banque. Le montage de ce système a été réalisé par la Banque Nationale pour le Développement Économique (BNDE), en collaboration avec les autorités monétaires et les banques commerciales. Cette formule repose exclusivement sur le crédit à moyen terme réescomptable (El Jaï, 1997 ; Azzouzi, 1997).

Le plafond des crédits à moyen terme accordés dans le cadre de la PSA a été fixé à 1 million Dh. Pour ce qui est du quantum de financement il est de 50 % du programme d'investissement, fonds de roulement compris, pour les créations et peut aller jusqu'à 60 % y compris le fonds de roulement additionnel, dans le cas des extensions.

De même la durée de ces crédits varie entre 2 à 5 ans avec un différé de 1 à 2 ans à un taux d'intérêt de 14 % l'an, remboursable par semestre. Cependant les garanties exigées lors de l'octroi des crédits sont comme suit :

- Hypothèque sur terrains et bâtiments.
- Caution des associés.
- Nantissement du fonds de commerce et du matériel.

2.4.7.2 - La Ligne Pilote PMI (L.P)

En collaboration avec certains organismes financiers internationaux, la BNDE a mis au point, avec les banques commerciales, le Ministère des Finances et certains organismes financiers, de nouveaux mécanismes d'intervention en faveur de la PME qui permettent d'avoir accès au financement direct sur les ressources d'emprunt grâce à la Ligne Pilote PMI.

Cette formule constitue la première expérience dans le domaine de financement direct de la PMI par le biais d'emprunt extérieur. Ces mécanismes vont dans le sens d'une augmentation de la part du crédit dans le plan de financement des entreprises. La Ligne Pilote permettait le financement des PMI à concurrence de 80 % de leur coût global d'investissement (terrain non compris) pour une durée pouvant atteindre 12 ans à un taux d'intérêt de 10 % (El Jaï, 1997).

2.4.7.3 - Le Programme d'Assistance Intégrée de la PMI (P.A.I)

Le P.A.I est constitué par l'ensemble des crédits mobilisés après l'épuisement de la Ligne Pilote quelle que soit la source de financement. La mise sur pied de ce programme fut motivée par deux éléments, à savoir la création d'un cadre institutionnel propice et adéquat à la promotion de la PMI et l'adoption de mécanismes de financement souples et rapides (El Jaï, 1997).

Ce programme a pour mission d'atteindre trois objectifs : assurer l'assistance technique, l'assistance financière et la planification stratégique de développement de la PME. De plus, il permet un financement à hauteur de 80 %, à un taux intérêt entre 8 à 12 % jusqu'à la fin de 1989, et ce quelque soit la durée du crédit.

2.4.7.4 - Le Crédit jeunes promoteurs

Conscients que les sociétés de capital de risque et les institutions financières ne peuvent combler tous les besoins des PME, les pouvoirs publics ont pris un certain nombre de mesures en matière d'octroi de crédit, afin de garantir aux jeunes promoteurs un soutien et un appui financier qui leur permettent de profiter des opportunités d'investissement, de fructifier leur savoir-faire et d'avoir accès à l'emprunt en vue de créer leur entreprises. C'est ainsi que la loi "jeunes promoteurs" a été créée. L'objectif de ce nouveau prêt est d'encourager les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur ou professionnel, ainsi que les personnes justifiant une qualification professionnelle permettant l'exercice d'une activité déterminée grâce à des conditions de financement, qui restreignent l'apport de capitaux personnel et qui sont très avantageuses sur le plan du crédit lui-même.

Avec la création de la nouvelle loi "jeunes promoteurs", on a voulu mettre en échec ou du moins remettre en cause l'adage tant cité : " on ne prête qu'aux riches ". Grâce à ce nouveau procédé de financement, les jeunes promoteurs, généralement démunis pécuniairement, ont accès à l'éligibilité dans le contexte d'octroi de crédit, en participant avec un apport personnel de 10 % du projet. Contrairement, aux systèmes classiques, le

crédit jeunes promoteurs permet, à ceux qui ressentent des difficultés à constituer le capital initial et à obtenir des engagement de la part des organismes de financement, une souplesse en ce qui concerne les garanties quant au volume de financement qui peut atteindre 90 % du projet présenté sans toutefois dépasser 1 000 000 Dh par emprunteur, à de faibles taux d'intérêt (crédit à long terme : 7 % l'an et crédit à moyen terme à 9 % l'an) pour une durée maximale de 12 ans. Ce financement est assuré par un fonds d'État à hauteur de 65 % du projet individuel ou de la société de personnes lorsque le projet est le fait de plusieurs partenaires. Pour le reliquat, l'établissement bancaire ou de crédit peut financer jusqu'à concurrence de 25 % du projet (GPBM; 1993, El Jaï; 1997).

L'émergence de ce nouveau procédé de financement semble découler de l'hypothèse optimiste selon laquelle : " Le petit entrepreneur débutant, qui est aidé et encouragé aujourd'hui, sera demain un entrepreneur chevronné et aisé, en mesure de participer, dans une grande proportion au flux bénéfique de l'économie et des finances du pays ". Ainsi, la loi " jeunes promoteurs " mise en place par les pouvoirs publics est constituée pour encourager et pour insuffler une dynamique nouvelle à la création des entreprises de petite taille.

Cependant, le taux d'échec des projets d'investissement mis en place par les jeunes promoteurs reste élevé de près de 35 % ce qui est préoccupant. Ce dérapage est dû aux obstacles administratifs, matériel et financier. El Jaï (1997) explique ces entraves comme suit : D'abord les entraves d'ordre administratif telles l'inertie, la lenteur et la masse

considérable de paperasserie, très souvent inutile, et surtout d'embûches qui parsèment le chemin d'un jeune promoteur. Ensuite, les entraves d'ordre matériel telles la publicité, l'information, la formation et la promotion régionale.

Au niveau de la publicité, aucune politique publicitaire n'a été définie au départ. En ce qui concerne, l'information, là encore, on ne peut pas parler de politique de communication, aucun plan d'action n'ayant été conçu, afin de faire connaître le nouveau mode de financement, les objectifs et les moyens qui ont été mis en œuvre à travers la nouvelle loi. Le même constat pourrait être fait au niveau de la formation, à savoir que les interlocuteurs des jeunes promoteurs n'ont reçu au préalable aucune formation, ils n'ont même pas été sensibilisés, informés quant à l'exercice de cette loi, ses objectifs, etc. Enfin, au niveau de la promotion régionale, pendant que la politique officielle prône la décentralisation, la loi semble faire exception à la règle : on privilégie le noyau central au détriment de la périphérie. Donc, aucune action visant une meilleure information et sensibilisation n'a été entreprise.

Enfin les entraves d'ordre financier. Le rôle du secteur bancaire est capital dans l'environnement économique du Maroc. C'est un rôle moteur pour toute croissance. Conscient de cet aspect, l'État, par le biais du ministère des Finances, a conclu avec les banques une convention qui stipule que celles-ci doivent honorer avec un certain nombre d'obligations tant vis-à-vis des détenteurs de projets que vis-à-vis de l'État. Parmi ces obligations citons l'instauration des demandes, l'étude de faisabilité, plan et condition de

financement, l'évaluation du programme d'investissement et la prise de risque dans le financement.

Malgré ces clause contraignantes, certaines banques trouvent le moyen de violer le contenu de cette convention, et ce, en y opposant différents comportements, notamment une certaine réticence ou rétention au niveau de l'information, non-assistance des jeunes promoteurs, ce qui entraîne un rejet relativement massif et non réglementé des dossiers.

2.4.7.5 - Autres

Des conventions de coopération ont été signées le 3 décembre 1997 entre la Caisse Centrale des Garanties (CCG) et les banques pour le compte de l'État afin d'encourager le développement des PME-PMI. Il s'agit du Fonds de Garanties des Crédits, du cautionnement des marchés à l'exportation et de la Garantie des crédits d'investissement.

Le Fonds de Garantie des Crédits (FOGAM) pour la mise à niveau des PME-PMI a pour objet de faciliter l'accès au crédit bancaire dans des conditions avantageuses pour les petites entreprises afin de leur permettre de financer leur mise à niveau et d'améliorer leur compétitivité. Peut bénéficier de la garantie du FOGAM, toute PME ou PMI répondant aux critères suivants : avoir un total au bilan (avant investissement) ne dépassant pas 20.000.000 DH et un programme de mise à niveau dont le coût n'excède pas 10.000.000 DH. Et enfin, être potentiellement viable et présenter un programme de mise à niveau ayant pour objet l'amélioration de sa compétitivité face à la concurrence étrangère.

Le Cautionnement des marchés à l'exportation a pour objectif d'appuyer les entreprises marocaines pour développer l'exportation de leurs biens et services. En effet, toute entreprise marocaine, quelle que soit la taille, soumissionnaire ou titulaire de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger, peut bénéficier du cautionnement provisoire, du cautionnement définitif ou de bonne fin, du cautionnement de restitution d'avance et du cautionnement et retenue de garantie.

La Garantie des crédits d'investissement a pour but de faciliter aux entreprises, particulièrement les PME-PMI, l'accès aux crédits bancaires pour le financement de leurs projets d'investissement (création, modernisation ou extension). Peuvent bénéficier de la garantie, les entreprises présentant un programme d'investissement potentiellement viable et ayant pour objet la production de biens et services.

Il ressort que les PME disposent d'une variété de sources de financement externes. En effet, les sociétés de capital de risque, la bourse, le crédit-bail participent au financement des PME. Cependant, nous avons constaté qu'ils ne jouent pas un rôle aussi important. Toutefois, la même remarque peut être faite sur l'intervention gouvernementale, malgré l'instauration de la loi " jeunes promoteurs " et l'assouplissement en matière de garanties par le biais des Caisses Centrales des Garanties. L'initiative de l'État a connu des obstacles en raison du manque de formation et d'information en faveur des jeunes promoteurs désirant créer leur propre entreprise et enfin, la réticence des banques. Cette réticence est renforcée par la non prise en garantie par l'État des risques liés au crédit à

court terme pourtant le financement à court terme sous forme de crédit s'impose sur toutes les autres formes d'emprunts.

Quant aux institutions financières, malgré les reproches qui leurs soient adressées notamment en ce qui concerne les conditions de financement à savoir les garanties exigées, les taux d'intérêts appliqués et la prise de risque, elles demeurent un partenaire privilégié et une base du financement d'un grand nombre de PME.

Enfin, on constate que tous ces partenaires des PME exigent certaines conditions lors de leur financement. Celles-ci varient d'une institution à une autre. La partie suivante soulève les critères de financement des PME à travers la procédure d'évaluation bancaire des demandes de prêts des PME. Mais avant, nous présenterons le système bancaire marocain.

2.5 - Le financement bancaire des PME au Maroc

Les structures du système bancaire marocain, développées et consolidées au lendemain de l'indépendance, ont contribué dans une large mesure à l'essor économique du pays (Berrada, 1991). Dans le but de pallier l'insuffisance des ressources financières des promoteurs, un système de financement a été instauré au Maroc, dès 1978. Ce système s'inscrit dans le cadre global de tout un programme d'assistance conçu par les pouvoirs publics marocains en vue de donner une impulsion à la création et au développement des PME.

2.5.1 - La loi bancaire marocaine

L'activité bancaire régie par le décret royal du 21 avril 1967 dit Loi bancaire a connu d'importante mutation le 16 décembre 1992. Cette révision a eu pour objet d'unifier le dispositif juridique applicable à l'ensemble des établissements bancaires et financiers, d'élargir le cadre de la concertation entre les autorités monétaires et la profession et de renforcer la protection des déposants et des emprunteurs.

Le projet de réforme se caractérise par plusieurs innovations essentielles :

- unification du cadre juridique et extension du champ d'activité bancaire,
- élargissement du domaine d'intervention des établissements de crédit,
- remaniement du cadre de la concertation,
- renforcement de la protection des déposants (CGEM, 1993).

L'unification des cadres juridiques : ce premier aspect réside dans l'institution d'un cadre juridique commun applicable à tous les établissements de crédit. Il distingue toutefois deux catégories d'établissements. D'abord, les banques qui sont seules habilitées à collecter les dépôts à vue ou à terme, égaux ou inférieur à 2 ans. Les institutions financières excluent sont le Crédit Populaire, le Crédit Immobilier et Hôtelier, la Caisse Nationale de Crédit Agricole et la Banque Nationale de Développement Économique. Enfin, les sociétés de financement qui ne sont pas autorisées à collecter des dépôts à vue ou à terme : ce sont les sociétés de crédit de consommation, les sociétés de crédit-bail, etc.

Sont, exclus du texte de loi, les organismes qui ont une mission de service public ou qui sont contrôlés directement par l'État. Il s'agit de Bank Al Maghrib, des services financiers de la poste et de la Caisse Centrale des Garanties. Ainsi, la loi bancaire consacre le principe de l'universalité c'est-à-dire qu'elle égalise les conditions de concurrence entre les institutions financières, sans remettre en cause les spécificités des organismes.

L'élargissement du domaine d'intervention des établissements de crédit : la deuxième caractéristique tient à l'élargissement à d'autres domaines d'intervention des établissements de crédit qui auront la possibilité d'offrir de nouveaux services aux entreprises. Ainsi la banque sort de sa fonction traditionnelle d'intermédiation. Il est à souligner que cette diversification est déjà opérationnelle. Les banques commencent à dynamiser le marché du crédit-bail et du crédit à la consommation, tout comme elles ont développé les services d'assistance à l'export.

La remaniement du cadre de la concertation est la troisième innovation. La rénovation du cadre institutionnel dans le projet de réforme de la loi bancaire détermine les fonctions de la tutelle exercée sur les établissements de crédit. Il s'agit de la fonction de consultation sur la politique monétaire, de la fonction réglementaire et de la fonction de contrôle.

Le Comité du Crédit et du Marché Financier était investi de toute une série de fonction, ces tâches ont été distinguées et confiées à des instances différentes. L'élaboration de mesures ayant trait au développement du système financier, aux orientations de la

politique du crédit et aux moyens de la mise en œuvre, sera prise après avis du Conseil National de la monnaie et de l'épargne qui a un caractère consultatif en matière monétaire et financière (Tijari, 1993). Ce conseil, présidé par le ministre des Finances, réunit des représentants de l'administration, de Bank Al Maghrib, des établissements de crédit et des personnalités choisies par le ministre en raison de leurs compétences.

À côté de cet organe à caractère général, la réforme prévoit la création du Comité des établissements de crédit qui donne un avis conforme sur toutes les dispositions prises en matière de réglementations bancaires.

En outre, le projet prévoit la création de la Commission de discipline, instance chargée d'instruire les dossiers disciplinaires et de proposer les sanctions susceptibles d'être prononcées par le ministre des Finances ou le gouverneur de Bank Al Maghrib à l'encontre des établissements de crédit.

La quatrième et la dernière innovation est l'amélioration des relations entre les établissements de crédit et leur clientèle. Un premier élément de cette protection découle du renforcement du dispositif réglementaire et d'un ensemble d'adaptations introduites au niveau du calcul des ratios comme le coefficient de solvabilité et de division des risques. L'accès à l'exercice de la profession bancaire est soumis à agrément dont l'octroi. Seules y sont autorisés les établissements qui disposent des moyens financiers et techniques adéquats et réputés pour leur bonne moralité. Le contrôle prudentiel est doublé d'un autre

contrôle portant sur les conditions d'exploitation des établissements de crédit : la gestion des comptes bancaires peut être soumise à des audits externes.

Cette protection indirecte des déposants est complétée par l'institution des mesures directes. Il s'agit notamment du fait que :

- les établissements de crédit sont tenus de porter à la connaissance du public les conditions qu'ils appliquent à leurs opérations notamment en matières de taux intérêt et de commissions, et ce conformément à l'avis du Comité des établissements de crédit,
- les établissements de crédit ne peuvent réduire ni interrompre sans préavis un concours à un client sous peine d'engager leur responsabilité pécuniaire, sauf si la situation du bénéficiaire desdits concours est irrémédiablement compromise ou si celui-ci commet une erreur grave. La protection des emprunteurs se traduit par des dispositions relatives au crédit d'exploitation qui ne peut plus être révoqué unilatéralement par la banque. Ainsi, la création d'un fonds collectif de garantie des concours financiers aux établissements de crédit en difficulté et à indemniser les déposants en cas de liquidité d'un établissement de crédit, dans la limite d'un plafond de 50.000 Dh par déposant (CGEM, 1993).

2.5.2 - Le rôle de la banque

Aux termes de l'article 1er du décret royal du 21 avril 1967, "est considérée comme banque toute entreprise qui fait profession habituelle de recevoir du public à titre de dépôts ou autrement, des fonds qu'elle emploie soit pour son propre compte, soit pour le compte de ses clients ou de tiers désignés par ceux-ci, en opérations financières de crédit, de bourse ou de change". La profession bancaire est donc caractérisée par la conjugaison de deux attributs essentiels : la réception des fonds du public et la réalisation d'opérations financières (crédits, changes). La législation marocaine n'a pas opéré de distinction entre les banques de dépôts, les banques d'affaires et les banques à moyen et long terme. Étant donné que cette distinction n'était pas nécessaire dans la mesure où les prises de participation des banques dans les entreprises étaient peu développées dans l'ensemble, tandis que les crédits à moyen et long terme était le plus souvent consentis par des organismes financiers spécialisés (Berrada, 1993).

Les banques marocaines ont pour objet d'effectuer des opérations de crédit et de recevoir des dépôts à vue ou à terme. En outre, elles participent de plus en plus activement à l'octroi des crédits à moyen terme et qu'elles jouent aussi, dans une certaine mesure, le rôle de banques d'affaires (en ayant des participations dans le capital de certaines entreprises). Au Maroc, la part du crédit à moyen et long terme dans l'enveloppe globale des crédits est de l'ordre de 25 % à 30 %, soit le 1/3 des crédits accordés. Les 2/3 des crédits restant étant orientés vers le court terme.

2.5.3 - Les caractéristiques liées au système bancaire marocain

Le système bancaire marocain se distingue par un certain nombre de caractéristiques. Selon Balenghien (1994), c'est un système d'encadrement (taux d'emprunt et plafond de crédit fixé par décisions administratives, politiques de crédits sélectifs imposées aux banques, etc.). Il est dominé par des stratégies de cartel. Ceci se reflète dans le comportement des banques face au crédit : faible pourcentage de prêt en rapport avec les dépôts, priorité nette aux prêts à court terme pour les banques commerciales, taux de profit très élevé par rapport au capital, degré de concentration et de centralisation élevé, faible prise de risque, etc. De plus, les marchés financiers sont encore peu développés.

2.5.4 - Les risques bancaires

La prise en compte de risque est primordiale dans l'exercice du métier du banquier. Par conséquent, un banquier averti est celui qui se doit de constituer des provisions pour prévenir les risques éventuels. Parmi les risques existants, le plus important réside dans le risque crédit qui est lié à la défaillance de la contrepartie. Il existe également d'autres risques à considérer qui sont en l'occurrence, le risque de taux d'intérêt, le risque de placement, le risque de change ou le risque pays (Boutaleb, 1993).

Manchon (1994) souligne que ces risques concernent plus la gestion interne de la banque que l'entreprise elle-même, mais peuvent constituer des critères de décision non négligeables lors de la décision de l'octroi du crédit et les définit comme suit :

Le risque de non-remboursement du crédit ne peut être considéré que lorsque toutes les voies de recours contre le débiteur défaillant ont été épuisées. Afin de prévenir le risque d'insolvabilité, le banquier a recours à deux types de solutions, l'octroi de concours comportant en eux-mêmes des garanties intrinsèques, ou la prise de garanties réelles ou personnelles qui constituent un aspect du crédit aussi important que son taux ou sa durée.

Le risque d'immobilisation est le cas où le débiteur ne peut pas faire face à ses obligations dans les délais prévus.

Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du rendement des emplois d'une banque avec le coût de ses ressources. Afin de se prémunir, les banquiers adossent fréquemment, selon leur anticipation sur l'évolution du marché, leurs emplois à leurs ressources en taux et en durée mais également en fonction des conditions dont ils sont assortis.

Le risque de changes est issu de l'octroi du prêt en devises provenant de l'évolution du cours de la devise par rapport à la monnaie nationale : à une hausse de ce cours correspond un profit de change, à une baisse une perte. Les avances en devises à l'importation ou à l'exportation, qui représentent l'essentiel des concours de cette catégorie accordés aux PME, sont dans la plupart des cas adossées à des emprunts de la même nature, dans la même devise. Le risque de change est alors couvert.

L'un des reproches portés contre les banques est que celles-ci ne prennent pas de risque. Si, les banques marocaines ne s'engagent pas trop c'est parce qu'elles sont entourées d'un ensemble de règles et de normes et parfois de réglementations qui limitent dans une large mesure leurs prérogatives. Les règles les plus connues sont les règles prudentielles (Ratio Cooke ou coefficient de solvabilité, coefficient de division du risque et les prévisions des créances en souffrance). Ces règles prudentielles sont présentées sous forme de rapports entre différents éléments de l'actif et du passif du bilan des banques. Ces mesures visent un double objectif : protéger les déposants et garantir une gestion équilibrée des banques commerciales. De plus, la réglementation et l'application des règles prudentielles expliquent la grande stabilité du système bancaire marocain (Journal la Vie Économique, 1992). Ce constat a été corroboré par, Berrada (1993). En effet, les règles prudentielles ont trois objectifs qui sont de persévérer la confiance et la sécurité des déposants par la réduction du risque systématique, d'atténuer les inégalités de concurrence entre les établissements de crédit et d'assurer la solidité du système bancaire.

1 - Le ratio Cooke ou le ratio de solvabilité : le ratio de solvabilité consistait pour les banques marocaines à maintenir un rapport minimum entre leur valeur nette et leurs dépôts et devaient, en conséquence augmenter leurs capitaux propres proportionnellement à l'augmentation des dépôts. Aujourd'hui, le ratio de solvabilité est largement inspiré du ratio international Cooke avec un taux minimum de 8% et il est calculé sur la base des risques pondérés de crédits (Cf. annexe A : Comparaison des taux de pondération entre le ratio Cooke, les réglementations européennes et françaises et le coefficient de solvabilité marocain ; Berrada, 1993). Ainsi, le ratio de solvabilité et le ratio Cooke sont utilisés dans

le jargon bancaire, comme des synonymes. Ils ont pour objectifs de renforcer la solidité et la stabilité du système bancaire et d'atténuer les écarts de concurrence entre les banques.

Le dénominateur du ratio Cooke vise à mesurer essentiellement le risque de crédit c'est-à-dire le risque de défaillance de la contrepartie et le risque de pays. Il ne prend pas en compte les autres risques.

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{fonds propres net}}{\text{risques pondérés}} > 8 \%$$

2 - Le coefficient de division des risque. Il a été instauré au Maroc par la décision réglementaire de Bank Al Marghib du 30 décembre 1976 et entré en vigueur le 1er janvier 1977. Il représente le rapport maximum que les établissements bancaires doivent respecter entre le total de crédits accordés à un même bénéficiaire et leurs fonds propres. Il a pour objectif d'éviter la concentration des risques encourus par un établissement de crédit sur un seul client ou un groupe de sociétés et de sauvegarder l'équilibre financier de l'établissement.

Initialement de 10 % son taux a été ramené à 7 % en 1991, et ses modalités de calcul modifiées par la décision réglementaire de Bank Al Maghrib le 25 décembre 1992.

3 - *Les créances en souffrance* : dans le but d'éviter, pour le système bancaire et les déposants, l'insécurité liée aux conséquences pouvant résulter des crédits impayés, Bank Al Maghrib a mis en place de nouvelles règles de provisionnement. Ces nouvelles règles intègrent un suivi plus rigoureux des engagements et des dossiers, et classent les créances en souffrance en trois catégories, selon le degré des risques impayés : les créances pré-douteuses, les créances douteuses et les créances compromises (Chaibainou ; 1993, Berrada ; 1993).

2.5.5 - L'évaluation des demandes de prêt

Pour pouvoir évaluer la proposition de la PME, la banque aura besoin de documents significatifs, c'est-à-dire d'informations mais aussi de techniques adéquates, perfectionnées et adaptées. Chaque banque traite les demandes de prêt à sa manière, mais en règle générale, le processus comprend la présentation de la demande, l'entrevue, l'étude et la réponse finale.

2.5.5.1- La présentation de la demande de prêt

Une demande de prêt est une proposition de financement. La préparation de la demande consiste à rassembler et à fournir aux prêteurs l'ensemble des informations leur permettant d'effectuer toutes les analyses qu'ils jugeront nécessaires. La forme que prend cette demande est sans doute un facteur aussi important que les informations et les éléments qu'elle contient. L'objectif est d'obtenir la confiance des responsables du dossier. Pour cela, il faut évidemment que les informations fournies soient justes et crédibles. Autrement dit, la préparation d'un dossier de demande d'emprunt claire et complète facilite les relations entre l'entreprise et le banquier et elle peut donner une impression de saine gestion ou l'inverse, de désorganisation.

Selon l'Association des banquiers canadiens (1993), la demande de prêt doit contenir non seulement des renseignements d'ordre financier, mais également des données non financières. Elle doit aussi indiquer le montant désiré pour l'emprunt et les modalités de remboursement envisagées.

Hilmi (1992) est un peu plus spécifique et souligne que les documents nécessaires à l'évaluation d'une demande de crédit comprennent des documents juridiques, commerciaux, techniques et financiers. Parmi les documents juridiques et légaux, il y a un extrait du titre de propriété foncière en cas de construction ou un contrat de bail en cas de location, un permis de construire ou autorisation d'aménager le local et les plans de génie civil visé par les autorités compétentes (généralement la commune).

Les principaux documents économiques et commerciaux sont l'étude de marché et, éventuellement, carnet des commandes ou contrats de coopération (sous-traitance, représentation commerciale, etc.), alors que les documents techniques requis sont les procédés de fabrication, les factures proforma ou devis estimatifs des équipements à acquérir et le visa de conformité au code des investissements, expertise technique pour le matériel d'occasion à acquérir, etc. Et enfin les documents financiers sont : les bilans, compte d'exploitation générale et comptes pertes et profits des trois derniers exercices au moins et la situation financière et patrimoine personnel des promoteurs pour les entreprises individuelles. Cela permet d'apprécier le dossier en mettant en exergue le patrimoine de l'investisseur.

Toutefois, Sebti (1993) ajoute que la demande de prêt contient le plus souvent les éléments suivants :

- objet du but visé par la demande de financement,
- description générale de la firme avec un bref historique,
- description des diverses sources de fonds desquelles le prêteur peut espérer être remboursé,
- description des autres engagements financiers et
- garanties pouvant être offertes.

En général, il n'y a pas de forme spécifique pour présenter le dossier ou la demande de crédit. D'après Fitoussi (1987), les dossiers de crédit ne se présentent pas de façon standard dans toutes les banques, mais ils formalisent un ensemble de renseignements utiles

à la perception claire et dynamique de la PME. Cependant, le dossier de crédit ne renseigne le directeur de comptes que sur des points simples d'activités de l'entreprise, d'où la nécessité d'un contact direct avec le propriétaire dirigeant.

2.5.5.2 - L'entrevue

L'entrevue est la clef de voûte de la connaissance de l'entreprise. Lorsque le banquier rencontre les dirigeants, il va s'efforcer non seulement d'obtenir les informations qui lui sont essentielles mais aussi il va tenter de porter une appréciation sur les dirigeants eux-mêmes (Manchon, 1994). Lors de cette rencontre, le banquier va décider si la proposition répond aux normes de la banque, c'est-à-dire si la banque peut prêter et si ce prêt représente un risque raisonnable. Durant l'entrevue, il évaluera la personnalité, le plan d'affaires, les mouvements de trésorerie et la capacité de remboursement. Tous ces facteurs contribuent à déterminer si la demande de prêt est admissible.

De son côté, Berrada (1991) souligne que la personnalité, la moralité et les traits de caractère d'un client (sérieux, honnêteté, ouverture d'esprit, etc.) sont dégagés par le banquier à travers les conversations qu'il a eu avec lui, les visites qu'il rend à son entreprise et par les indications recueillies auprès des tiers (banques, acheteurs, fournisseurs, concurrents, etc.). Mais, il ne suffit pas qu'un client soit honnête et respectueux des engagements pris, encore faut-il qu'il soit compétent. Ainsi, la compétence en affaires est un point à considérer autant que la moralité. Le client doit avoir une connaissance

approfondie de son métier, montrer une prudence suffisante et une audace raisonnée dans la conduite de son entreprise.

Ainsi, les aptitudes et la personnalité du propriétaire dirigeant sont importantes. Ce dernier doit être préparé afin de donner au banquier toutes les informations et les explications concernant les objectifs et les raisons qui motivent la demande de prêt. Dans ce même ordre d'idées, la société des comptables en management du Canada (1992) note que le propriétaire dirigeant doit déterminer la nature des besoins de l'entreprise en capitaux et en services avant de rencontrer le banquier et posséder une connaissance approfondie de son entreprise car elle constitue un atout lors de la négociation avec le banquier. Il doit également fournir des renseignements sur les garanties ainsi que les biens en garantie et les autres sources de financement (ABC, 1993).

Le processus de négociation est une démarche avec laquelle l'entreprise doit se familiariser. En effet, rien n'oblige le banquier à accepter de prêter les fonds sollicités lors de la formulation de la demande. C'est pourquoi, le propriétaire dirigeant doit présenter des arguments solides qui mettent en lumière l'intérêt du projet pour l'entreprise et le faible risque encouru par la banque, et doit avoir l'habileté à démontrer au banquier que l'entreprise est un client rentable. Il s'agit également de négocier le taux d'intérêt et les garanties. Le processus de négociation a donc pour objectif d'obtenir un service au meilleur coût tout en donnant satisfaction au banquier.

Cependant, Hatch et Wynant (1991) soulignent que les PME ne disposent pas souvent de ressources nécessaires pour évaluer correctement leur potentiel et leurs risques, et elles ne savent pas présenter des arguments convaincants à leur directeur de comptes. Selon ces auteurs 40 % des dirigeants n'ont pas un plan d'affaire complet et au-delà de 50 % n'ont qu'une compréhension faible des aspects financiers de leur firme.

Pour sa part, le banquier se prépare à l'étape de la négociation et de rencontre avec le propriétaire dirigeant afin de protéger le financement qu'il octroie. Manchon (1994) souligne qu'avec un ensemble de questions, le banquier peut constituer un questionnaire de base pour mener l'entretien avec le dirigeant. Les principales questions sont :

- Quels sont les principaux paramètres de l'entreprise (détection du capital, produits, marchés,...) ?
- Comment évolue la rentabilité de l'entreprise ?
- Quelle trésorerie dégage-t-elle ?
- L'entreprise est-elle solvable ?
- A quels financements a-t-elle recours ?
- Son financement est-il adapté ?

Après, le banquier procède aux vérifications des renseignements contenus dans le dossier de prêt. Tant que la vérification n'est pas encore achevée, il ne peut donner qu'une approbation provisoire. Ainsi, l'entrevue se soldera généralement par l'un des trois résultats suivants (Banque Royale, 1991) :

- Le banquier annonce que la proposition a peu de chance d'être acceptée par sa banque.
- Le banquier demande de fournir des détails supplémentaires.
- Le banquier estime que la demande a de forte chance d'être acceptée.

2.5.5.3 - L'étude du dossier

L'étude du dossier permet au banquier non seulement de répondre aux besoins de son client, particulièrement la PME, mais également de se conformer aux objectifs qu'il s'est fixé en tenant compte de ses contraintes et de déterminer le niveau de risque.

Dans la plupart des établissements bancaires marocains, les études afférentes à une demande de crédit sont effectuées d'abord au niveau des agences, ensuite au niveau de la Direction régionale ou du siège social (au sein de la Direction des engagements ou du crédit et de la Direction générale). Les études opérées par les banquiers que ce soit au niveau des agences ou au niveau du siège social, sont basées essentiellement sur les documents comptables et les renseignements qui leur sont communiqués par le dirigeant ainsi que les rapports de visite et les enquêtes (Conservation foncière, Registre de commerce) effectuées par les services compétents.

Il faut noter que chaque institution financière a sa propre philosophie. Toutefois, Leclerc (1990) définit l'analyse de crédit comme étant un processus à l'intérieur duquel on évalue, analyse et juge la performance passée, actuelle et future d'une entreprise. De leur

côté, Berrada, (1993), Mrini, (1996) et Azzouzi, (1997) soulignent que l'évaluation d'un projet porte essentiellement sur sa viabilité, laquelle dépend des résultats de l'étude de faisabilité élaborée sur les plans technique, économique et financier.

L'étude technique émet son avis sur le choix du matériel, son coût, ses performances, sa capacité de production, le choix et l'utilisation de l'équipement auxiliaire, les installations des procédés de production, de planification et de contrôle de la production, la compression des coûts et de gestion d'ensemble, l'entretien-encadrement et l'assistance technique, le coût du génie civil, le choix des matériaux et le lieu d'implantation.

La mise à jour de l'étude économique nécessite beaucoup de prise de contact avec les ministères, les établissements publics concernés et les sociétés du secteur. Elle vise l'appréhension du produit face à la concurrence sur le plan national, régional et international, et la connaissance du produit face à la consommation compte tenu de son prix, de sa qualité, de sa commercialisation et de son écoulement. Elle collecte les renseignements sur les débouchés du produit afin d'améliorer le réseau de distribution, d'accroître les ventes et d'évaluer la rentabilité probable des industries à créer et l'importance du marché. De plus, elle détermine le degré de sécurité d'approvisionnement en matière première et la possibilité d'écoulement du produit fini.

Enfin, l'étude financière est relative à la rentabilité probable du projet. Elle répond à un certain nombre de questions qui portent sur les possibilités financières dont dispose la société pour réaliser le programme d'investissement, la détermination du fonds de roulement, l'exploitation prévisionnelle, la trésorerie prévisionnelle, le fonds de roulement prévisionnel et le bilan prévisionnel. Elle vérifie l'adéquation des résultats avec les plafonds retenus des critères d'éligibilité du projet.

Après, l'étude et l'évaluation du dossier, le banquier peut recommander à son supérieur hiérarchique d'autoriser la demande de prêt ou de la refuser en l'informant de sa propre évaluation du risque que représente la proposition.

2.5.5.4 - La réponse finale

L'acceptation ou le refus dépendent d'un certain nombre de critères. Fitoussi (1985) distingue :

- l'évolution de la rentabilité qui souligne la santé financière et le profit qui indique la manière dont la PME pourra rembourser le crédit,
- l'évolution des ventes qui indique la capacité commerciale de l'entreprise et
- l'évolution du fonds de roulement qui témoigne de l'existence d'une marge de sécurité financière pour la PME.

Ainsi, la décision finale d'acceptation ou de refus du crédit dépend du potentiel de l'entreprise.

Dans une étude réalisée par le Laboratoire des recherches sociologiques sous la direction de MM. Boutaleb, Lameti et El Aouad (1997), sur le comportement des entrepreneurs et les banquiers marocains, il ressort (voir tableau 5 ci-dessous) que les banquiers considèrent que le critère le plus déterminant pour l'octroi du crédit est la situation financière de l'entreprise. Ce critère arrive en tête avec 88,23 %. L'autre critère important est représenté par les garanties exigées. En troisième lieu l'honorabilité de l'entrepreneur.

Mais, qu'en est-il du point de vue des entrepreneurs ? Quels sont les critères qui sont déterminés à leurs yeux pour l'octroi du crédit ? Comme pour les banquiers la situation financière de l'entreprise est le critère le plus important (77,18 %), suivi des garanties offertes (76,5 %) et de la relation personnelle avec le banquier 32,88 %. Ce constat est corroboré par les résultats d'une étude réalisée par l'Association des banquiers canadiens (1997) auprès de 1080 directeurs de compte afin de soulever les facteurs déterminants l'approbation ou le refus de la demande de prêt. En effet, la capacité de remboursement de la PME est le critère qui influe le plus sur la décision du banquier, ensuite l'hypothèque commerciale et le caractère personnel et la crédibilité du propriétaire. Cependant les éléments relatifs à la région, au sexe, au nombre d'employés n'ont pas d'influence sur la décision finale (Cf. tableau 6).

Ainsi, l'approche d'analyse de l'entreprise porte sur la situation financière, l'honorabilité de l'entrepreneur et les garanties que l'entreprise peut offrir.

Toujours selon l'étude de Boutaleb et al. (1997), les banquiers donnent les raisons du refus d'accorder les plafonds demandés. Dans 45 % des cas les banquiers expliquent ce refus de satisfaire la totalité des sommes demandées par le fait que la demande exprimée par les entrepreneurs est inconséquente avec les possibilités de remboursement de l'entreprise. Les autres raisons de refus les plus citées sont que les demandes excèdent les besoins des entreprises demandeuses (23,05 %), la situation contraignante de la politique monétaire actuelle (21,05 %) et l'insuffisance de liquidité au niveau de la banque (6 %). Pour les entrepreneurs les trois principales raisons qui empêchent les banques de répondre positivement aux demandes de crédits exprimées sont l'insuffisance de garanties qu'offre l'entreprise (77,18 %), l'insuffisance des fonds propres de l'entreprise (63 %) et enfin, l'exagération de la demande par rapport aux besoins de l'entreprise (47 %).

Tableau 5

Les critères les plus déterminants pour l'octroi des crédits.

Les critères		Banques (%)	Entrepreneurs (%)
-	Situation financière	88,23	77,18
-	Les garanties offertes	66,67	76,52
-	L'honorabilité	39,22	23,48
-	Étude de marché	17,64	16,78
-	Contrainte du marché	15,68	0,00
-	Organisation et gestion	21,56	31,54
-	Atouts relationnels	7,84	8,05
-	Exportations	5,88	14,76
-	Dynamisme et initiatives	17,60	12,75
-	Relations personnelles avec le banquier	13,72	32,88

Source : Enquête réalisée par le Laboratoire des recherches sociologiques sur le comportement des entrepreneurs et des banquiers dans La Vie Économique, 06 novembre 1997.

Tableau 6
Facteurs déterminants de l'acceptation des demandes
(directeurs de comptes)

Facteurs	Coefficient de corrélation partielle
<u>Facteurs principaux</u>	
• capacité de remboursement/trésorerie	+0,17
• renouvellement (pas un nouveau prêt ni une majoration)	+0,17
• hypothèque commerciale	-0,15
• caractère personnel et crédibilité	+0,14
• crédibilité des prévisions de remboursement	+0,11
• déjà client emprunteur de l'institution financière	+0,10
<u>Facteurs secondaires</u>	
• valeur du prêt	-0,08
• ratio d'endettement	-0,09
• solidité de la caution et des sûretés	+0,08
• risque de l'entreprise	-0,05
• valeur des garanties	+0,06
• prêts à terme	-0,06
• prêts d'exploitation	-0,04
• garanties commerciales par rapport à la valeur du prêt	+0,06
• formule de demande remplie	+0,04

Source : Association des banquiers canadiens, " Les PME au Canada : Énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières", Le groupe de recherche Thompson Lightstone et compagnie Inc.

En somme ce qui ressort de la revue littérature est que dans la pratique, toutes les institutions financières utilisent un grand nombre de critères pour analyser la demande de financement d'une entreprise, cependant ces critères diffèrent peu d'une institution à une autre. En général, les institutions financières cherchent à réaliser des profits, à minimiser le risque et à protéger les fonds prêtés. C'est pourquoi elles désirent bien connaître l'entreprise et son équipe de direction, la nature du projet, les perspectives de rentabilité de l'entreprise et les garanties offertes. Ce qui intéresse les prêteurs est que le prêt ne vienne pas en défaut et que l'entreprise soit en mesure de rembourser les fonds octroyés dans les délais convenus.

Les critères de financement des PME sont complémentaires et interalliés. Ils sont complémentaires parce que chacun vient renforcer le poids de l'autre. La qualité de la direction d'une PME est son atout majeur (Gasse et al. 1990). La rentabilité est un des principaux critères de financement car elle est le dénominateur commun de tous les maux qui affectent l'entreprise (D'Amboise, 1989). Enfin, les garanties tendent à minimiser le risque de perte en cas de difficultés de l'entrepreneur.

Par ailleurs, ces critères de financement sont interreliés parce qu'une bonne direction devrait normalement conduire à une meilleure rentabilité d'une entreprise. De même, une bonne rentabilité traduit généralement un bon management et peut avoir pour conséquence, la tolérance en matière de garanties exigées par les prêteurs.

CHAPITRE III

MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE

Ce troisième chapitre présente la méthodologie de recherche suivie dans le cadre de cette étude afin d'atteindre notre objectif de recherche qui est l'identification des critères d'évaluation des demandes de prêts par les banques marocaines. Dans ce chapitre, il sera question d'abord de préciser le type d'étude, pour ensuite décrire les informations dont nous avons eu besoin ainsi que les sources d'informations. Nous poursuivons avec l'identification des instruments de mesures et une délimitation de l'échantillon de l'enquête pour terminer avec la collecte des données et la méthode de traitement des données.

3.1 - Type d'étude

Le domaine de recherche qui nous intéresse a été peu exploré au Maroc et très peu d'études ont été réalisées sur le financement bancaire des PME marocaines et plus particulièrement sur l'évaluation des demandes de prêt. Par conséquent, on observe une absence de données de base ce qui nous empêche d'approfondir nos connaissances sur le fonctionnement des banques marocaines dans le financement des PME.

Nous avons donc opté pour une étude sans hypothèse, de type exploratoire et descriptif car le but de notre étude n'a pas pour finalité de développer une nouvelle théorie,

mais plutôt d'identifier les critères de financement des PME et d'avoir des informations sur les pratiques de financement existantes. Enfin, à l'issue de ce travail, l'étude pourra déboucher sur des conclusions quant au financement bancaire marocain et pourra également suggérer des avenues à explorer lors de recherches futures.

3.2 - Informations et sources d'informations nécessaires

Toute étude est une recherche d'informations sur son objet. Ces informations peuvent être primaires, lorsqu'elles proviennent de la source d'origine (dans le cas de notre recherche ce sont les banques marocaines), ou secondaires si elles sont recueillies d'autres sources principalement documentaires.

L'ensemble des informations ont été recueillies par des entrevues auprès de 12 banques représentant l'ensemble des banques marocaines. Cependant, afin de faciliter le déroulement de l'entrevue au niveau de la durée et de l'uniformité des thèmes abordés, un questionnaire a été utilisé pour guider cette entrevue. Les informations recherchées pour atteindre notre objectif sont celles considérées comme les principaux éléments touchant les relations entre l'entreprise et la banque. Elles concernent les crédits distribués, les causes de rejet des demandes de prêt et d'acceptation, les exigences bancaires, les principaux critères d'analyse du dossier, la perception des banquiers et enfin, l'importance des garanties par rapport aux crédits.

3.3 - Instruments de mesure

Étant donné le caractère exploratoire de notre étude, il convient d'utiliser un instrument de mesure simple permettant de recueillir le maximum d'informations. La démarche que nous avons privilégiée est constituée d'un questionnaire structuré avec des questions fermées et ouvertes et comprend cinq sections :

- renseignements sur l'institution financière,
- renseignements sur le banquier,
- importance de la PME dans les activités de l'institution financière,
- analyse et traitement de la demande de prêt et
- comportement et perception du banquier.

L'échelle utilisé est en cinq points allant de : important (5) à aucunement important (1) pour déterminer les informations recueillies sur la PME. Ensuite très élevé (5) à pas élevé (1) afin d'identifier l'importance accordée aux risques et les raisons invoquées lors des refus des demandes de financement des PME. Enfin, toujours (5) à jamais (1) dans le but de circonscrire les services offerts aux propriétaires dirigeants des PME qui sollicitent du financement pour évaluer dans quelle mesure ces services accompagnent la demande de crédit et pour définir l'analyse des ratios et les conditions relatives à la gestion.

Chaque liste de réponses possibles se termine par la catégorie "autres (préciser)" pour noter les réponses qui ne correspondent pas aux catégories prévues.

3.4 - Échantillonnage

Pour atteindre notre objectif, nous avons fait un recensement de toutes les banques marocaines disponibles sur le marché financier marocain afin de contacter les banquiers. Dans notre étude nous avons rencontré les banquiers dans le but de connaître leur perception sur les PME en général. Compte tenu du faible nombre des banques au Maroc, toutes les institutions ont été considérées.

L'étude a été réalisée auprès des banques situées essentiellement dans la zone de Casablanca, étant donné qu'elle est la capitale commerciale du Maroc et que la majorité des transactions et des opérations commerciales sont réalisées dans cette zone. Notre échantillon se compose de 15 banques sur une population de 15 (Voir tableau 7 ci-dessous pour les informations sur ces institutions financières). La liste des banques a été faite à partir de l'annuaire et d'Internet.

Tableau 7

Identification des institutions financières

Banque	Adresse	Téléphone	Télécopieur	Date de création
BMAO	1, Place Bandoeng Casablanca	30.30.70	30.16.73	01/06/1949
SGMB	55, Bd Abdelmoumen Casablanca	20.09.72	20.09.47	01/06/1913
Bank Al Amaal	288, Bd Zerktouni Casablanca	22.06.26	20.15.44	03/03/1989
BCM	2, Bd Moulay Youssef Casablanca	22.41.69	26.78.89	01/06/1959
BCP	101, Bd Zerktouni, 10622 Casablanca	20.25.33	26.27.16	01/06/1961
SMDC	79, Avenue Hassan II Casablanca	22.41.14	22.32.17	
BMCI	Place des Nations Unies Casablanca	46.13.58	20.02.14	01/06/1974
BMCE Bank	140, Avenue Hassan II Casablanca	20.03.25		
Wafa Bank	163, Avenue Hassan II Casablanca	20.02.00	20.02.33	01/06/1959
Arab Bank	174, Bd Mouhamed V Casablanca	22.31.52	22.37.48	01/06/1960
CIH	187, Avenue Hassan II Casablanca	20.32.50	29.57.00	26/05/1920
Crédit du Maroc	48-58 Bd Mouhamed V Casablanca	47.74.60	20.41.24	01/09/1929
ABM Bank	Place du 16 novembre BP 13478 Casablanca	22.12.75	27.54.34	
Citibank	52, Avenue Hassan II BP 13362 Casablanca	22.41.68		
Union Marocaine de Banque	36, rue Tahar Sebti BP 611 Casablanca	20.01.82		

3.5 - La collecte des données

La méthode de collecte de données est de type interaction "observateur-observé". Le premier contact avec les banques constituant notre échantillon a été effectué par téléphone. Alors que, le deuxième a eu lieu au moyen d'une rencontre directe avec les banquiers afin de leur exposer notre objectif de recherche, de présenter le questionnaire et de donner des explications sur les différentes sections.

Notre tâche auprès des banques s'est avérée parfois ardue. Nous nous attarderons pas sur le refus catégorique de certaines banques. La plupart des directeurs ont pris l'initiative de répondre à notre questionnaire sans se référer à leurs supérieurs. Pour certaines, nous avons été obligés de demander l'accord du président avant de déposer notre questionnaire. Une institution a exigé la réalisation d'un stage d'au moins une semaine pour compléter le questionnaire. D'une manière générale, notre travail s'est déroulé dans de bonnes conditions. Nous avons été bien accueilli et avons trouvé auprès des directeur des banques toute la coopération souhaitable.

Parmi les 15 banques sélectionnées, trois ont refusé de participer à notre enquête et ont montré leur réticence à remplir le questionnaire à cause de la confidentialité de certaines informations et à cause du fait qu'elles ne financent pas les PME.

Au total, nous avons rencontré 12 banquiers qui ont accepté de répondre au questionnaire. Ce dernier a été remis aux banquiers puis récupéré après un délai d'une semaine, tout en complétant les informations manquantes qui nécessitaient des éclaircissements en notre présence.

3.6 - Traitement et analyse des données

À cause de la taille réduite de notre échantillon nous avons jugé préférable d'utiliser une méthode appropriée pour le traitement informatisé des données, il s'agit du logiciel Excel. Nous avons codifié toutes les questions ouvertes et fermées afin que les données puissent faire l'objet d'un traitement informatique. Pour la description des résultats, nous avons utilisé l'analyse univariée (fréquences, moyennes) appliquée à chacune des variables et l'analyse bivariée.

CHAPITRE IV

ANALYSE ET INTERPRETATION DES RÉSULTATS

Le présent chapitre présente l'ensemble des résultats de l'étude que nous avons effectué auprès d'un échantillon de 12 banques marocaines.

4.1 - Caractéristiques de l'institution financière

Quatre caractéristiques principales ont été retenues pour identifier la banque : le nombre d'employés, le chiffre d'affaires, le domaine d'intervention et les services offerts. Les tableaux 4.1 et 4.2 présentent ces informations.

D'après les statistiques la vaste majorité des banques marocaines sont en activité depuis longtemps, la plus récente ayant 10 ans et la plus ancienne 86 ans. Alors, il nous semble qu'elles sont bien implantées dans le système et connaissent bien le comportement de certains entrepreneurs marocains face au financement bancaire. Un autre fait vient confirmer l'importance des institutions, soit les 12 banques interrogées (100 %) réalisent un chiffre d'affaires de plus de 10 millions de DH.

L'effectif moyen des institutions est de 1679,08 employés avec un minimum de 23 et un maximum de 6000 (voir tableau 4.1).

Selon les informations fournies par les institutions enquêtées, nous avons relevé que les prêts octroyés vont essentiellement au secteur de l'industrie (41,42 %), de l'immobilier et de crédit à la consommation (35 %) et du tourisme (25 %). Cette situation est normale car les activités au Maroc sont beaucoup plus orientées vers le domaine de l'industrie. En matière de développement, les activités industrielles jouent un rôle important dans la création d'emploi. En effet, Monsieur Driss Jettou, Ministre du Commerce et de l'Industrie, a souligné que les PMI représentent quelque 95 % dans la composante du tissu industriel marocain et réalisent environ 50 % de la production industrielle nationale. Ces PMI ont occupé en 1994, 56 % de la main d'œuvre, 40 % des exportations et généré environ 40 % de la valeur ajoutée (FCCIM, 1996). Aussi, les investissements nécessitent beaucoup plus de capital que les autres secteurs. Quant au secteur de l'agriculture, nous constatons qu'il ne bénéficie que de 1,2 % des prêts octroyés. Cette situation est tout à fait normale dans la mesure où la presque totalité des crédits proviennent d'un organisme financier spécialisé, créé à cet effet.

Tableau 4.1
Caractéristiques de l'Institution financière

	Fréquence	Moyenne	%
1 - Nombre d'employés		1679,08	
2 - Chiffre d'affaires			
• moins de 50 mille DH			
• 500 mille et 1 million DH			
• 1 million et 10 millions DH			
• plus de 10 millions	12		100%
3 - Répartition de prêt selon les secteurs *			
• industrie		41,42%	
• immobilier et crédit de consommation		35,00%	
• tourisme		25,00%	
• santé		16,43%	
• textile, cuir		14,75%	
• commerce		14,05%	
• matériel de construction		9,58%	
• agriculture		1,20%	
• consommation de ménages		1,00%	

*** la moyenne des pourcentages**

Les services offerts par les institutions financières sont résumés dans le tableau 4.2. Nous avons constaté que les banques mettent à la disposition de leur clientèle une panoplie de services allant de la distribution des crédits aux services proprement bancaires. Par ailleurs, les institutions font bénéficier leur clientèle des services d'assurance et d'assistance.

Nous remarquons que l'exécution et le conseil en matière de transaction sur les valeurs boursières arrivent en première position (100 %). Cela s'explique par le fait que le marché boursier de Casablanca connaît une effervescence soutenue, et cela permet aux entrepreneurs qui désirent assurer la croissance de leur entreprise de rééquilibrer leur structure de financement afin de réduire leur niveau de risque.

Selon les répondants, la réforme du marché boursier marocain avait comme objectif de créer un environnement sécurisant pour les investisseurs, un marché transparent et une protection adéquate des différents opérateurs par la création d'une société de gestion, d'un conseil des valeurs mobilières et des organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) dans le but de faire fructifier l'épargne détenue par des personnes qui n'ont ni l'expérience ni la compétence requises.

Après l'assistance en bourse, nous trouvons en deuxième position des services offerts la distribution des différents types de crédits (75 %). Il s'agit entre autre des crédits à court terme, crédit par caisse d'escompte, crédit par signature et crédit aux particuliers. Les services reliés aux opérations étrangères et les services d'aide et d'orientation à l'investissement viennent à égalité en troisième position (58,33 %). Cela s'explique par le

fait que le Maroc poursuit résolument la libéralisation de son économie et œuvre à son intégration dans le système économique et financier mondial. Quoi de plus naturel, lorsque nous savons qu'il est prédisposé par sa position géostratégique, au carrefour des grands courants d'échanges mondiaux.

Bénéficiant d'une expertise en matière d'opérations internationales, les institutions financières soutiennent et assistent leurs clientèles exportatrices et importatrices en procédant notamment à la mise en place de montages financiers spécifiques afin de les orienter et de les conseiller dans leur approche des différents marchés (réglementation des échanges et douanières, financement, fiscalités, etc.).

Au tableau 4.2, on constate que les banques offrent une variété de services aux entreprises marocaines. Cependant, est ce que les PME marocaines sont informées des services qui leur sont offerts?

Tableau 4.2**Les services offerts par l'Institution financière**

Services	Fréquence	%
Assistance en bourse	12	100,00
Différents types de crédit	9	75,00
Aide et orientation à l'investissement	7	58,33
Opérations étrangères	7	58,33
Services monétiques	5	41,67
Opérations de crédit d'exploitation et d'investissement	4	33,33
Financement de projets immobiliers, hôteliers, industriels et commerciaux	3	25,00
Assurances	2	16,67
Dépôt à vue, à terme et sur carnet	2	16,67
Pact PME-PMI	1	8,33
Services et opérations spécialisés	1	8,33
Club invest export	1	8,33
Gestion d'épargne	1	8,33
Crédit-bail	1	8,33
Mise en relation d'affaire	1	8,33
Affacturage	1	8,33
Coffre fort	1	8,33
Ingénierie financière	1	8,33
Virement local et international	1	8,33
Finances corp	1	8,33
Marché des partenaires résidents et non résidents	1	8,33
Banque à domicile	1	8,33

4.2 - Le profil du banquier

Dans le but de dégager le profil des banquiers, notre instrument de recherche comportait des questions relatives à l'âge, au poste occupé, à la formation académique, au domaine de spécialisation et à l'expérience bancaire. Les résultats concernant les caractéristiques du banquier se retrouvent au tableau 4.3. Ces résultats indiquent que l'âge moyen des banquiers est de 39 ans (compris entre 28 ans et 55 ans), et que la majorité des répondants occupent un poste de cadre au sein de l'institution.

Pour ce qui est de la formation académique, les banquiers possèdent un niveau d'instruction très élevé. En effet, 91,66 % détiennent un diplôme universitaire. Cependant, 25 % ont une formation de base technique, alors que la plus forte concentration (75 %) se trouvent dans le domaine de gestion.

Concernant l'expérience des banquiers interrogés, l'enquête dégage que huit banquiers sont au service de leur institution depuis en moyenne 12,14 ans. Les douze répondants ont une expérience d'au moins de 5 ans dans le financement des PME. Globalement les institutions financières analysent en moyenne 45,66 dossiers par mois.

Tableau 4.3

Renseignements sur le banquier

	Fréquence	Moyenne	%
- Âge		39 ans	
- Poste *			33,33
• crédit main			8,33
• responsable de département au sien de la direction réseau			8,33
• chef de projet			8,33
• chef de département de crédit aux particuliers			8,33
• directeur au sein de la direction d'exploitation			8,33
• responsable de l'animation filière entreprise			8,33
• évaluateur au sein de la direction de l'investissement et marché clientèle			8,33
• responsable du dépôt, du financement d'investissement du département d'études économiques et financières			8,33
- Formation académique *			
• études secondaires			
• études collégiales			
• études universitaires			91,67
- Domaines de spécialisation			
• technique			25,00
• gestion			75,00
- Années d'expérience bancaire		12,14	
- Années exercées dans le financement des PME *			
• moins d'un an	1		8,33
• d'un an à 3 ans	1		8,33
• de 3 ans à 5 ans	1		8,33
• de 5 ans à 10 ans	4		33,33
• plus de 10 ans	4		33,33
Nombre de dossiers de PME analysés		45,56	

* un questionnaire a été rempli par trois répondants au niveau de trois différents départements

4.3 - Importance de la PME dans les activités de l'institution financière

Les résultats concernant l'importance de la PME dans les activités de l'institution financière se trouvent dans les tableaux 4.4 et 4.5. Ces résultats indiquent que six (50 %) des institutions financières visitées possèdent une cellule PME avec une moyenne de 29,33 personnes assurant différents services. Ces derniers sont principalement l'étude du dossier de crédit (91,67%) et la réception, l'assistance et le conseil de la clientèle (50 %). L'existence de service chargé de la PME au sein de six institutions financières peut être expliqué par l'importance de la PME marocaine dans la croissance économique et sociale du pays notamment dans la promotion de l'emploi et d'industrialisation du Maroc ainsi que le rôle capital qu'elle joue au niveau de l'équilibre extérieur, à travers le développement des exportations et le flux de devises qu'elle permet au Maroc de drainer.

Toutefois, les autres institutions n'ont pas de service spécialisé de ce genre. Cette situation résulte probablement du peu d'intérêt que les banques manifestent à l'égard des PME et on peut citer à ce sujet l'idée de Koffi (1983), qui demeure d'actualité, selon laquelle l'inexistence des services autonomes exclusivement consacrés à la clientèle PME résulte du fait que les banques sont conduites à reléguer au second plan les petites affaires jugées peu rentables et surtout risquées.

Tableau 4.4**Les institutions financières ayant ou pas une cellule PME**

Banque ayant une cellule PME	Banque sans cellule PME
<ul style="list-style-type: none"> • SGMB • BCM • BCP • BMCE BANK • WAFA BANK • CIH 	<ul style="list-style-type: none"> • BMAO • BANK AL AMAAL • ARAB BANK • SMDC • BMCI • CREDIT DU MAROC

L'absence ou l'insuffisance de données statistiques portant sur l'activité des PME peut également être une conséquence du peu d'intérêt ou de l'intérêt récent que les institutions financières manifestent à l'égard des PME. En effet, nous n'avons pas obtenu d'informations sur la part que prennent les PME dans le financement de l'institution financière, ainsi que sur l'évolution du nombre des demandes des PME, les règles des ratios et les conditions de gestion. Par conséquent, l'absence de ces données ne nous a pas permis d'atteindre certains objectifs qui auraient pu être fort intéressants pour notre étude.

Par ailleurs, parmi les PME sollicitant une demande de financement auprès des institutions financières, 41,31 % en moyenne sont constituées de sociétés anonymes, tandis que 27,04 % sont des sociétés avec associés (SARL ET SNC) et 23,84 % sont des entreprises individuelles. En outre, la majorité des propriétaires dirigeants des PME sollicitant des prêts aux institutions sont de sexe masculin (96 %), contre seulement 4 % des femmes.

Tableau 4.5

Importance de la PME dans les activités de l'institution financière

	Moyenne	%
Service chargé de la PME		
Oui		50,00
Non		50,00
- Nombre de personnel	29,33	
- Les principales tâches		
+ étude des dossiers		91,67
+ réception, assistance et conseil de la clientèle		50,00
+ développement d'activité		8,33
+ relation avec les organismes spécialisés		8,33
+ énergie financière		8,33
- La clientèle de l'institution financière		
• société anonyme		41,31
• société avec associés		27,04
• entreprise individuelle		23,84
- Sexe du propriétaire dirigeant		
• masculin		96,00
• féminin		4,00

Il a été demandé aux répondants (banques) d'évaluer la fréquence des services offerts aux dirigeants des PME qui sollicitent du financement selon l'échelle suivant : toujours (5) ; très souvent (4) ; souvent (3) ; parfois (2) ; jamais (1). Ces résultats sont présentés au tableau 4.6 ci-dessous.

Tableau 4.6
Services offerts aux dirigeants des PME

Services	1	2	3	4	5	Total	Moyenne
Conseils en matière de choix des modalités et types de financement	0	1	2	1	8	12	4,33
Démarches administratives (formalités à suivre, procédure d'octroi de crédit, démarche du comité, ...)	0	1	3	2	6	12	4,08
Diffusion d'informations (méthodes de calcul des intérêts, échéances et pénalités de remboursement,...)	0	3	2	2	4	11	3,63
Assistance technique pour l'élaboration de l'étude de faisabilité	0	3	3	5	1	12	3,33
Suivi dans la gestion courante de l'entreprise	3	5	2	1	1	12	2,33

Toutes les institutions financières interrogées reconnaissent que les crédits à court terme octroyés aux PME dominent ceux à long terme. Cette situation très habituelle rejoint les conclusions des études portant sur le financement des PME dans les pays développés et dans les pays en voie de développement qui soulignent la prédominance des crédits à court terme.

Les services du conseil en matières de choix des modalités et types de financement (4,33/5) et des démarches administratives (4,08/5), sont ceux les plus fréquemment offerts aux demandeurs de crédit (voir tableau 4.6). Cependant, selon nos répondants leur fréquence est faible parce qu'ils ne sont pas souvent offerts aux PME. Ceci reste vrai pour la diffusion d'information (3,63/5), assistance technique pour l'élaboration de l'étude de faisabilité (3,33/5), malgré les besoins spécifiques et cruciaux des propriétaires dirigeants. Par ailleurs, le suivi dans la gestion courante de l'entreprise est presque négligé (2,33/5).

Ces résultats laissent présumer que la banque, dotée ou pas d'une cellule PME rattachée à son département de crédit, ne parvient pas à répondre aux besoins spécifiques de la PME malgré ses multiples produits et services. Donc, la PME ressent le besoin d'être encadrée par des structures au sein des institutions financières qui interviennent activement auprès d'elle étant donné que la banque représente pour l'entreprise un partenaire incontournable pour surmonter, ne serait-ce que partiellement, les problèmes de financement.

Pour palier le manque de services destinés aux dirigeants des PME, 66,67 % des banques interrogées soulignent qu'elles n'exigent aucune condition de financement particulière aux PME. Cependant, 33,33 % des institutions exigent des conditions d'accès au financement, telles que la qualité de gestion de management, les conditions de crédit, la rentabilité et la solidité des garanties.

Conformément à la littérature (Hatch et Wynant; 1991, Leclerc;1993, BCP; 1996) les banquiers sont insatisfaits de leur relation avec la PME. Ils se plaignent de l'insuffisance des fonds propres, de la non-transparence de la gestion, de la mauvaise qualité de l'étude de faisabilité, etc. Ainsi, nous avons posé à nos répondants la question quelles sont les exigences des institutions financières les plus difficiles à satisfaire par la PME ?

Le tableau 4.7 présente les exigences que les PME ont de la difficulté à satisfaire. En effet, 41,67 % des banquiers ont souligné la difficulté des PME à apporter des garanties et à assurer un niveau de fonds propres satisfaisant. Pourtant, les banquiers affirment que l'exigence des garanties n'est qu'une contrainte supplémentaire destinée plus à pousser l'entrepreneur à améliorer la structure financière de son entreprise qu'à être un paravent contre le risque de contrepartie. De plus, le manque de fonds propres dans les PME est une constatation générale parmi les auteurs qui s'intéressent au financement des PME. Cette constatation est également faite par les répondants qui considèrent ce facteur comme un frein important à l'accès au financement, et une condition difficile à satisfaire. Donc, l'insuffisance des capitaux propres ne permet pas à la PME de bénéficier des crédits.

Les difficultés qui reviennent au deuxième position sont la transparence de la comptabilité (25,00 %) et l'étude sectorielle (25,00 %). Enfin, l'exploitation prévisionnelle (16,67 %) vient au troisième rang des principales difficultés.

L'incapacité des PME à satisfaire ces exigences explique dans une certaine mesure l'insatisfaction des banquiers et, par conséquent, la difficulté d'accès des PME au financement. Pourtant, 75 % des institutions financières affirment que leur politique de financement est adaptée à la PME, en raison de la facilité d'accès au financement, de la souplesse et la célérité dans l'instruction des demandes et la faiblesse des garanties exigées. Cependant, les conclusions des études sur la politique de financement des banques vis-à-vis des PME sont contraires à l'opinion des institutions financières visitées. D'une manière générale, les auteurs s'accordent à dire que les structures financières sont inadaptées aux besoins spécifiques de la PME (Amrani, 1986 ; Journal le Matin du Sahara et du Maghreb, 1997 ; Boutaleb et al., 1997 ; Actualité bancaire, 1997 ; Journal l'Économiste, 1998).

Tableau 4.7

Les exigences que les PME ont le plus de difficultés à satisfaire

Les exigences	%
Garanties	41,67
Niveau de fonds propres	41,67
Transparence de la comptabilité	25,00
Étude du secteur d'activité	25,00
Exploitation prévisionnelle	16,67
Crédit de trésorerie	8,33
Financement de projets nouveaux	8,33
Plan d'affaires	8,33
Remboursement	8,33
Qualité des gestionnaires	8,33
Régularité de la communication de l'information	8,33
Maîtrise du prix de revient du produit et du service concurrent	8,33
Accompagnement d'une croissance rapide	8,33

4.4 - Analyse et traitement de la demande de prêt

4.4.1 - Composantes de la demande de crédit et l'importance des informations recueillies

Le tableau 4.8 résume les résultats concernant les éléments qui composent le dossier de la demande de crédit des PME. La majorité des banquiers rencontrés ont affirmé que la demande de financement, les prévisions financières et les états financiers d'entreprises sont les éléments les plus dominants (100 %). En deuxième position, on trouve la liste des fournisseurs et clients (91,67 %), suivi du plan d'affaires (83,33 %).

La recherche de la sécurité en matière de crédit est l'une des principales préoccupation des banques. Elle se base essentiellement sur une bonne connaissance de l'entrepreneur, sur l'évaluation de son entreprise et de ses perspectives, sur l'appréciation du crédit ainsi que sur la détermination des garanties appropriées. La recherche de la sécurité repose, par la suite, sur la compétence du banquier à saisir rapidement ce qui est important à travers l'exploitation des études, des documents et des renseignements dont il dispose. Cependant, les informations recueillies sur la PME n'ont pas toutes la même importance. À ce sujet, les réponses des banquiers ont révélé que la rentabilité, la capacité de remboursement, le niveau d'endettement, le secteur d'activité et la qualité de l'équipe de direction sont les informations les plus pertinentes pour le banquier (100 %), suivi de près par la qualité du propriétaire dirigeant, le montant demandé, les garanties de l'entreprise et

le nombre d'années d'existence de l'entreprise (91,67%). L'ensemble des informations sont présentées dans le tableau 4.9.

Toutefois, nous pouvons confirmer que l'ensemble des éléments recueillis par les banques sur leur clientèle PME sollicitant une demande de financement sont complémentaires et interreliés car ils permettent de détecter et décanter parmi la clientèle de la banque les affaires douteuses et de se prémunir contre le risque de l'insolvabilité des débiteurs, tout en déterminant les points forts et les faiblesses du demandeur.

Tableau 4.8
Composantes de la demande de crédit PME

Éléments	Fréquence	%
Demande de financement	12	100
Prévision financière	12	100
États financiers d'entreprise	12	100
Bilan	12	100
États financiers du propriétaire	11	91,67
Listes des fournisseurs et des clients	11	91,67
Plan d'affaires	10	83,33
Listes des stocks	6	50,00
Autres		
• performance technique des promoteurs	5	41,67
• curriculum vitae des promoteurs	3	25,00
• liste de matériel	3	25,00
• étude technique	3	25,00
• surface financière de l'entreprise	2	16,67
• justification du programme d'investissement	2	16,67
• lettres d'intentions	2	16,67
• opportunités d'investissement dans la région ou pays	1	8,33
• facture performa	1	8,33
• étude de marché	1	8,33
• relation bancaire existante	1	8,33
• liste des actionnaires et conseil d'administration	1	8,33
• qualité de la relève	11	8,33
• plan de financement	1	8,33
• certificat de propriété du lieu en gage	1	8,33
• garanties proposées et leurs existences	1	8,33
• surface financière au demandeur ou les actionnaires	1	8,33

Tableau 4.9**Importance des informations recueillies**

Informations	1	2	3	4	5	Total	Moyenne	%
Rentabilité	0	0	0	0	12	12	5,00	100,00
Capacité de remboursement	0	0	0	0	12	12	5,00	100,00
Endettement	0	0	0	1	11	12	4,92	100,00
Secteur	0	0	0	1	11	12	4,92	100,00
Équipe de direction	0	0	0	2	10	12	4,83	100,00
Propriétaire dirigeant	0	0	1	1	10	12	4,75	91,67
Montant demandé	1	0	0	2	9	12	4,50	91,67
Garanties d'entreprises	1	0	0	3	8	12	4,42	91,67
Années d'existence	0	1	0	6	5	12	4,25	91,67
États financiers	0	1	1	3	7	12	4,55	83,33
Liquidité	0	1	1	2	8	12	4,42	83,33
Qualité de la présentation	0	1	1	2	8	12	4,42	83,33
Taille	1	1	0	5	5	12	4,00	83,33
Garanties personnelles	1	1	1	3	6	12	4,19	75,00
Âge	0	3	2	4	3	12	3,58	58,33
Sexe	8	1	2	1	0	12	1,67	8,33

4.4.2 - Les mesures d'appréciation de la santé financière

Les banques disposent d'un certain nombre de documents et d'informations quantitatives et qualitatives fournis par l'entrepreneur qui seront utilisés pour analyser la situation financière de la PME. Le tableau 4.10 présente les mesures d'appréciation de la santé financière de l'entreprise. Il ressort de ce tableau cinq éléments apparaissant très souvent : l'analyse financière, la rentabilité, le degré d'endettement, la moralité des dirigeants et les capitaux et fonds propres.

L'analyse financière est importante pour les banquiers car elle leur permet de se prémunir contre les risques d'insolvabilité des débiteurs. L'évaluation financière permet également de connaître la santé de l'entreprise, de déterminer ses faiblesses ou les maux dont elle souffre. Une des principales préoccupations des banquiers est la rentabilité car elle constitue pour l'entreprise l'assurance d'un renforcement de son assise financière, et pour le banquier l'assurance que l'entreprise pourra investir pour maintenir sa compétitivité et que la trésorerie restera saine. Il en déduira donc que le risque de non-remboursement des capitaux prêtés est faible.

À côté de l'analyse financière, le banquier s'intéresse au degré d'endettement ou le ratio d'endettement puisqu'il indique le pourcentage minimum de la liquidité de l'actif pour que les créanciers de l'entreprise puissent être remboursés en cas de défaillance. De plus, il traduit l'exact degré de la dépendance financière de la PME envers des tiers.

Ensuite, le prêteur évalue la personnalité de son client PME selon son honnêteté, son intégration et sa volonté d'informer la banque de l'évolution de son entreprise. La moralité, l'honorabilité et l'aptitude professionnelle du dirigeant ne peuvent s'évaluer qu'à travers les conversations avec le client et les tiers qui les connaissent. Les visites à l'entreprise donnent également des indications précises quant à la façon dont elle est installée et l'activité qu'elle gère.

Le temps moyen nécessaire à l'analyse d'une demande de prêt (2 à 3 rencontres) et le nombre d'entrevues (entre 19 et 25 jours) réalisés entre le demandeur de crédit et le banquier ne dépendent pas du montant demandé ou des stades de développement, mais ils sont fonction de la rapidité avec laquelle le demandeur a fourni les informations requises, la qualité du dossier présenté et de sa complexité, le type de crédit sollicité (court, moyen et long terme) et de l'ancienneté du client. Nous constatons que la durée d'analyse de la demande de prêt est très longue. Dans ce même ordre d'idée, Kidiss (1997) affirme que lorsque les possibilités de crédit bancaire en faveur des PME existent, la procédure risque d'être longue : rigidité des procédures administratives, lenteur des financements.

Tableau 4.10

Les mesures d'appréciation de la situation financière

Mesures	Fréquence	%
Analyse financière	10	83,33
Bonne gestion : ratios de rentabilité	7	58,33
Degré d'endettement	5	41,67
Moralité des dirigeants	4	33,33
Bilan	3	25,00
Capitaux et fonds propres suffisants	3	25,00
Fonds de roulement	3	25,00
Surface financière des promoteurs	2	16,67
Actif net	2	16,67
Analyse technique	1	8,33
Aspect économique	1	8,33
Secteur national et international	1	8,33
Analyse stratégique	1	8,33
Analyse commerciale	1	8,33
Exploitation prévisionnelle	1	8,33
Analyse patrimoniale de l'entreprise	1	8,33
Trésorerie prévisionnelle	1	8,33
Importance des bénéfices reportés	1	8,33
Management qualifié	1	8,33
Relations avec les banques	1	8,33

4.4.3 - Les risques

La protection contre les risques se manifeste par une conduite prudente des banques, ce qui équivaut à une volonté de se prémunir contre les risques de perte. Pour le banquier, l'évaluation du risque est une tâche complexe qui requiert du jugement et de l'expérience, et elle repose sur la qualité des informations disponibles. Le risque que représente une entreprise pour une institution financière est déterminé, au départ, par les garanties qui pourront être offertes, la capacité de l'entreprise de générer des flux monétaires, la capacité de ses gestionnaires, l'efficacité des opérations et de la production, ainsi que l'importance du marché. Donc, le risque peut comporter plusieurs aspect, la banque sera amenée à donner une grande importance au risque de gestion (4,75/5), au risque financier (4,58/5), ensuite au risque d'affaires (4,33/5) et enfin au risque de garanties (3,58/5); (voir tableau 4.11 ci-dessous).

Tableau 4.11

Les risques encourus par la banque.

Formes de risques	1	2	3	4	5	Total	Moyenne	%
Risque de gestion	0	0	0	3	9	12	4,75	100
Risque d'affaires	0	0	0	8	4	12	4,33	100
Risque financier	0	0	2	1	9	12	4,48	83,33
Risque de garanties	1	1	2	6	2	12	3,58	66,67

Le tableau 4.12 résume les résultats sur les mesures prises pour atténuer les risques. Les banques semblent prendre assez de risques, si l'on prend en considération leur marge de manœuvre, l'aléa de l'environnement et le comportement de leurs partenaires. Ainsi, dans sa lutte contre le risque, le banquier doit prendre toutes les précautions en son pouvoir et s'appliquer à mettre toutes les chances de son côté. Il y parvient par la division et la limitation des risques (50 %), par l'expertise des biens pris en garanties (41,66%), par le respect des règles prudentielles de Bank Al Maghrib, par le cautionnement de Dar Ad Damane, par la prise de garanties, par une étude minutieuse des affaires, par une analyse des états financiers, par une identification de la qualité de management et par une restructuration si nécessaire (52 %).

Tableau 4.12
Les mesures prises pour atténuer les risques

Mesures	Fréquence	%
- limitation du risque	6	50,00
- expertise des biens pris en garantie	5	41,66
- respect des règles de Bank Al Maghrib	3	25,00
- cautionnement de Dar Ad Damane	3	25,00
- prise de garanties	3	25,00
- étude et sélection du secteur d'activité	3	25,00
- analyse financière des états financiers	3	25,00
- qualité de management	3	25,00
- restructuration si nécessaire	3	25,00
- durée d'étude très longue	2	16,67
- analyse de projet et connaissance des promoteurs	2	16,67
- impliquer les associés : apport en FP	2	16,67
- entreprise bien structurée	1	8,33
- assurance des crédits divers	1	8,33
- consultation de la centrale des contentieux	1	8,33
- éviter le dérapage au niveau du financement	1	8,33
- recapitaliser les entreprises économiquement viables mais financièrement faibles	1	8,33
- division des risques avec d'autres banques	1	8,33
- qualité et surface financière de l'actionnaire principal	1	8,33
- visites aux clients	1	8,33

4.4 - Les garanties exigées

Les garanties sont un élément très important de la prise de décision des institutions financières. Les propriétaires de PME sont appelés à fournir le plus souvent des garanties personnelles, parce que le banquier croit que les garanties personnelles engagent davantage le propriétaire assurant ainsi son intérêt pour la survie de son entreprise.

Afin de déterminer les garanties exigées aux PME, nous avons demandé aux banquiers d'identifier les types de garanties généralement exigées.

Tableau 4.13

Garanties exigées aux PME/Prêt à court terme

Formes de garanties	1	2	3	4	5	Total	Moyenne	%
Prêt à court terme								
• nantissement de matériels	2	0	2	0	1	5	2,5	33,34
• nantissement de bâtiments	1	2	0	1	0	4	2,25	25,00
• hypothèque	2	3	1	0	0	6	1,83	50,00
• caution personnelle du dirigeant	3	2	0	1	0	6	1,83	41,67

Le tableau 4.13 montre les garanties exigées lors d'une demande de prêt à court terme. Les résultats révèlent que les banques accordent plus d'importance à l'hypothèque (50 %), suivi de la caution personnelle du dirigeant (41,67 %). Les banque marocaines

exigent ensuite le nantissement de matériels (33,34 %) et enfin le nantissement de bâtiment (25 %).

Tableau 4.13.1
Garanties exigées aux PME/Prêt à long terme

Formes de garanties	1	2	3	4	5	Total	Moyenne	%
Prêt à long terme								
• nantissement de matériels	5	1	1	1	0	8	1,75	58,33
• nantissement de bâtiments	4	2	0	0	0	6	1,33	50,00
• hypothèque	3	3	2	0	0	8	1,88	66,67
• caution personnelle du dirigeant	4	1	2	0	0	9	2,00	58,33

Le tableau 4.13.1 résume les résultats des garanties exigées aux PME sollicitant une demande de prêt à long terme. Il ressort de ce tableau que l'hypothèque est la garantie la plus exigée par les banques marocaines (66,67 %), suivi du nantissement de matériels et la caution personnelle du dirigeant (58,33 %) et en quatrième position le nantissement de bâtiments (50 %).

On constate que les banques marocaines exigent les mêmes garanties aux PME à un degré égal et ce quelque soit le type de prêt demandé court ou long terme. Ainsi, on présume que la décision de financement est identique dans les deux cas.

Après avoir déterminé les garanties généralement exigées par les banques marocaines. Nous avons cherché à savoir si les banques ayant une cellule PME sont différentes de celles n'ayant pas une cellule PME sur la base des garanties exigées (voir tableau 4.14 ci-dessous)

Tableau 4.14

Les banques en fonction des garanties exigées

Banques avec cellule PME	Garanties exigées		Total
	Prêt à court terme	Prêt à long terme	
SGMB	1	1	2
BMCE	0	1	1
Wafa Bank	1	1	2
CIH	1	1	2
BCM	0	1	1
BCP	0	1	1
	3	6	9
Banques sans cellule PME	Garanties exigées		Total
	Prêt à court terme	Prêt à long terme	
Crédit du Maroc	0	0	0
Arab Bank	1	1	2
BHCI	1	1	2
Bank Al Amaal	0	1	1
SMDC	1	1	2
BMAO	1	1	2
	4	5	9

Les résultats sont présentés dans le tableau 4.14. Trois des banques ayant une cellule PME exigent des garanties à court terme, alors que tous les six exigent des garanties à long terme. Pour ce qui est des banques sans cellule PME, on retrouve à peu près les mêmes résultats, 4/6 exigent des garanties sur les prêts à court terme et 5/6 sur les prêts à long terme. L'existence d'une cellule PME au sein de l'institution financière semble avoir aucune incidence sur l'exigence des garanties.

De nos conversations avec les banquiers, il ressort que les meilleures garanties sont la qualité du projet, le secteur d'activité, les compétences du dirigeant et la fiabilité des éléments comptables fournis, ainsi qu'un management performant et une entreprise financièrement saine. Cela s'explique par le fait que les banques ont du mal à réaliser les garanties réelles pour recouvrer leurs créances. Sont, notamment, mis en cause l'inadaptation des textes juridiques à la réalité actuelle, la complexité des procédures, le manque de qualification des juges et l'opacité des informations commerciales.

Kably (1996) explique que les banques estiment que la réalisation de l'hypothèque est celle qui pose le plus de problème. Dans le but de limiter les risques de surévaluation des titres fonciers pris en garanties, le Groupement professionnel des banquiers marocains (GPBM) avait incité le système bancaire à recourir aux services d'experts assermentés. C'est pourquoi, depuis 1994, pour les crédits supérieurs à 100 millions Dh, les banques font systématiquement appel aux experts et aux notaires pour écarter les garanties non consistantes ou grevées de charges. En outre, quelques banques sont dotées d'un service de l'authentification des actes (formalisation et législation du contrat), avant de délivrer une

copie du contrat au client. Par ailleurs, les banques estiment que les juges maîtrisent peu les nouvelles techniques d'archivage et les moyens de paiement dématérialisés. De plus en cas de décès du client principal, le juge ne peut se prononcer sur la réalisation de l'hypothèque tant que les héritiers sont mineurs.

Enfin, les banques soulignent le problème d'accès à une information actualisée sur l'état civil des sociétés et leurs éventuels créanciers. C'est pourquoi, les banques réclament la mise à jour et l'apurement du Registre central de commerce (RCC) par le tribunal. Il faut souligner que le nantissement pose également problème, par conséquent, la caution solidaire est souvent retenue par la banque comme garantie additionnelle.

Malgré que les banques marocaines ont de la difficulté à réaliser les garanties offertes par leur clientèle, elles demeurent un critère important d'acceptation ou de refus de la demande de prêt lors de l'évaluation.

4.5 - Les raisons de refus de financement des PME

Le tableau 4.15 présente les résultats de notre étude sur les éléments sur lesquels se basent le plus nos répondants. L'évaluation s'effectuait en 5 cotes : important (5) ; moyennement important (4) ; peu important (3) ; très peu important (2) ; aucunement important (1).

Les données tirées de nos répondants indiquent clairement que les facteurs qui déterminent principalement le refus sont liés à la qualité de l'équipe de direction, à la rentabilité et aux renseignements insuffisants.

La qualité de l'équipe de direction de la PME est une préoccupation principale des banquiers étant donné que la compétence de la direction permet d'analyser la probabilité que les fonds prêtés puissent être utilisés à bon escient. L'expérience acquise c'est-à-dire le nombre d'années passées dans la gestion est un atout pour une bonne gestion. De même, une direction qui manifeste une compétence technique et une compétence de gestion équilibrée est jugée bonne, de plus, elle doit également connaître l'évolution de l'environnement de l'entreprise et prévoir les moyens de s'y adapter et doit avoir les qualités d'un bon négociateur avec les différents partenaires de l'entreprise. Une entreprise est un tout ; avec son équipe de direction, son personnel, son marché, son produit et ses services, la façon dont elle est gérée et les biens dont elle dispose.

Le deuxième critère de refus est la rentabilité qui est une nécessité pour la survie, la croissance et l'indépendance de l'entreprise et également un facteur de sécurité et de confiance pour les partenaires de l'entreprise. Lorsque l'institution prêteuse analyse la rentabilité, elle veut s'assurer que celle-ci saura rencontrer ses obligations financières. Autrement dit, elle veut s'assurer que le flux monétaire est suffisant pour financer le fonds de roulement pour assurer la croissance de l'entreprise et le remboursement de ses dettes. Une bonne rentabilité doit être suffisamment élevée pour permettre à l'entreprise de fonctionner, de croître et de pouvoir rembourser les créanciers.

Le troisième critère est le manque d'informations. La banque demande à son client de fournir de façon continue des informations sur la situation de l'entreprise. Mais très souvent, le propriétaire dirigeant reste sur ses gardes en refusant de communiquer toutes les informations pertinentes, alors que la banque, dans l'impossibilité d'obtenir des renseignements porte un jugement négatif sur la PME. Ce manque d'informations nuit également à la visibilité des risques associés aux prêts et contribue à rendre les banquiers plus vigilants car ils ne disposent que d'informations imparfaites sur les conditions de fonctionnement interne des PME. Toutefois, les banquiers affirment que pour certaines PME, la rétention d'informations s'explique non pas par un refus conscient mais par un manque de maîtrise de l'information interne de l'entreprise.

L'analyse des données relatives aux banquiers montre qu'il n'existe aucun effet de causalité relié aux facteurs suivants :

- insuffisance d'instruction du propriétaire dirigeant,
- sexe,
- disponibilité des fonds d'institution financière,
- localisation (région), (voir tableau 4.15).

Tableau 4.15

Les raisons de refus de financement des PME

Raisons	1	2	3	4	5	Total	Moyenne	%
Qualité de l'équipe de direction	0	1	0	3	8	12	4,50	91,67
Rentabilité	1	0	1	1	9	12	4,42	83,33
Renseignements insuffisants	0	0	2	1	9	12	3,58	83,33
PME dépend d'un seul fournisseur et client	1	0	0	3	6	10	4,30	75,00
Comptes clients de mauvaise qualité	0	1	0	2	7	10	4,50	75,00
Capitaux propres insuffisants	1	1	1	2	7	12	4,08	75,00
Insuffisance des garanties corporatives	2	0	2	4	4	12	3,67	66,66
Relation de la PME avec d'autres institutions financières	1	2	2	3	5	12	3,83	66,67
Insuffisance des garanties personnelles	2	1	3	5	2	12	3,42	58,34
Stades de développement	3	1	1	1	6	12	3,50	58,33
Insuffisance des stocks	1	3	1	5	1	11	3,19	50,00
Nombre d'années d'existence	1	1	2	3	3	12	3,33	50,00
Faibles antécédents de crédit	2	0	3	2	2	10	3,10	33,33
Insuffisance d'instruction du propriétaire dirigeant	2	2	5	2	1	12	2,83	25,00
Disponibilité des fonds de l'institution financière	4	4	0	2	0	10	1,67	16,67
Sexe	8	2	0	1	1	12	1,75	16,66
Localisation					1	1	5,00	8,33

Afin que les PME puissent solliciter une autre demande de crédit, les banques fournissent aux demandeurs refusés des informations sur les exigences à respecter et sur d'autres sources d'informations. Les exigences supplémentaires pour un nouvel examen portent essentiellement sur l'apport des garanties solides (50,00 %), l'apport des fonds propres (25,00 %) et enfin l'augmentation du capital et la diversification de la clientèle. En outre, 91,67 % des répondants ont suggéré aux PME, dont la demande de prêt a été rejetée de chercher d'autres sources de financement, telles que le crédit-bail (41,67 %), la ligne BEI, le recours à d'autres institutions financières et le prêt participatif de Bank Al Amaal (33,33 %) et enfin le crédit fournisseur et le capital risque (16,67 %).

4.6 - Comportement et perception des banquiers

Conformément à la littérature, l'évaluation des demandes de prêt se base sur des éléments subjectifs, tels que l'expérience, l'aptitude, la première impression, les habiletés, etc., qui peuvent avoir une influence sur la décision finale. Afin d'identifier le comportement de nos banquiers, nous leur avons établi un certain nombre de propositions relatives à l'expérience, la première impression, etc.

L'analyse indique que 100 % de nos répondants affirment qu'il est indispensable de visiter la PME pour vérifier la qualité des informations fournies. Ces visites leurs permettent d'analyser les faits saillants qui ont marqué l'entreprise dans le passé et de s'informer également sur les projets futures de l'entreprise. Le but selon les banquiers est de

déterminer dans quelle mesure le propriétaire dirigeant et l'équipe de direction sachent reconnaître les changements et y répondre de façon appropriée.

De même, l'enquête a révélé qu'avant de porter un jugement de crédit, 91,67 % des banquiers se font une idée générale qu'ils vérifient en analysant les différentes facettes. Il s'agit notamment de l'analyse de faisabilité (étude économique, financière et technique). De plus, ils portent une attention particulière aux antécédents de crédit de la PME avec l'institution financière ou avec les autres institutions financières afin d'éviter les contentieux et pour s'assurer de la capacité de remboursement de l'entreprise.

En outre, 83,33 % des banquiers affirment qu'ils se fient à leur expérience pour prendre des décisions parce qu'elle leur permet de n'accorder des prêts qu'aux entreprises présentant un faible risque et qui répondent aux exigences et aux critères de la banque. La relation entre la banque et la PME semble avoir une faible importance pour accélérer la procédure d'analyse et l'octroi de crédit.

L'analyse indique également que la première impression du banquier est conforme à sa décision finale (66,67 %). Nous avons démontré l'importance de la première impression dans le processus décisionnel au moment d'une demande de financement provenant de la PME. Toutefois, des ajustements pourraient conduire à modifier cette première impression selon les analyses et les informations qui s'ajoutent au dossier et à travers les différentes rencontres avec le propriétaire dirigeant. Cependant, ces ajustements sont insuffisants pour modifier la décision finale car seulement (41,67 %) des banquiers ont affirmé que la

première opinion change souvent suite à la deuxième rencontre et aux analyses subséquentes. Ainsi, le propriétaire dirigeant doit bien préparer sa première rencontre avec le banquier, car elle demeure déterminante tout au long de l'analyse.

Toutefois, la remarque qui se pose, est "durant l'analyse d'une demande de prêt PME, le banquier a-t-il tendance à rechercher des faits qui confirment sa décision finale plutôt que de l'infirmer ? "

4.7 - Amélioration d'accès des PME aux sources de financement et suggestions

Le tableau 4.16 présente certaines suggestions faites par les banques visitées visant à favoriser l'accès des PME aux ressources de financement nécessaires à la réalisation de leur projets. On peut regrouper les suggestions en deux grandes catégories : les mesures à prendre au niveau des banques et celles auprès des PME.

Au niveau des PME, les trois mesures les plus fréquemment citées par les cadres de banques interrogées sont la transparence de la part de la PME (50,00 %), une bonne gestion financière (25,00 %) et la circulation de l'information (16,67 %). Quant aux institutions financières, la création de guichets d'informations destinés à la PME (33,33 %), la réduction des taux d'intérêt, et l'assouplissement des garanties (25,00%) et l'aide à la gestion (16,67 %) sont les principales mesures d'améliorations d'accès aux sources de financement. Nous pouvons voir en ces quatre différentes solutions proposées les vrais

faiblesses de la banque et elles sont de taille et expliquent l'attitude des entrepreneurs (facteurs d'insatisfaction de la PME).

Les banques doivent selon nous réaliser une relation de partenariat autour des prestations bancaires incorporant une dimension d'information mais aussi de conseils. Elle doivent se doter des services autonomes, dynamiques, chargés exclusivement des PME. La mise en place de telles structures nécessitent, cependant que les institutions financières disposent d'un personnel capable de remplir efficacement le rôle d'interlocuteur privilégié des dirigeants de PME. La formation du personnel des banques est donc un impératif qui apparaît comme une étape préalable à la réalisation des objectifs ci-dessus cités.

Tableau 4.16

Amélioration d'accès des PME aux ressources de financement

Les améliorations	Fréquence	%
Transparence de la part de la PME	6	50,00
Guichet d'information pour les PME	4	33,33
Assouplissement des garanties	3	25,00
Taux d'intérêt réduit	3	25,00
Bonne gestion financière	3	25,00
Aide à la gestion	2	16,67
Circulation de l'information et communication	2	16,67
Connaissance parfaite du secteur d'activité	1	8,33
Organismes d'aide au montage des dossiers	1	8,33
Projets mieux étudiés et présentés	1	8,33
Bon management	1	8,33
Conseil sur l'utilisation du crédit selon les besoins des PME	1	8,33
Avoir un encadrement valable permettant une évolution normale	1	8,33
Formation poussée des cadres financiers	1	8,33
Qualité de service bancaire (qualité, prix, délai)	1	8,33
Renforcement des fonds propres	1	8,33
Maîtrise de l'activité	1	8,33
Assouplissement des démarches administratives	1	8,33
Organisation des séminaires relatifs au financement des PME par les institutions financières	1	8,33
Bonne compétitivité	1	8,33
Développement des crédits mieux adaptés à leur structure	1	8,33

CHAPITRE V

CONCLUSION GÉNÉRALE

Ces dernières années, le secteur bancaire marocain a multiplié ses interventions auprès des PME que ce soit sous forme directe, telle que l'octroi de crédit, ou indirecte comme la publication de brochures à l'intention des dirigeants des PME. Ce comportement montre l'importance non seulement de consolider les liens existants entre les banques et les petites entreprises, mais surtout de sensibiliser d'avantage les entrepreneurs à investir.

Les banques sont des entreprises qui cherchent à assurer à leurs actionnaires un rendement et elles sont préoccupées par la rentabilité des transactions réalisées avec leurs clients. De plus, craignant de prendre des mauvaises décisions de prêt qui pourraient être coûteuses, elles sont prudentes dans l'évaluation de la qualité du dossier afin de n'accepter que les dossiers présentant un risque raisonnable tout en restant conforme aux contraintes de la banque. Par conséquent, elles mettent en place des procédures et des critères afin de prendre des décisions satisfaisantes en évaluant la demande de financement de la PME.

La présente étude nous a permis d'identifier les critères d'évaluation des demandes de prêt des PME par les banques marocaines, le type de services offerts aux dirigeants de PME, les formes de risques prises en compte par la banque, les garanties exigées, les

raisons invoquées pour le refus de financement et les mesures à prendre pour faciliter l'accès au crédit bancaire.

En effet, l'étude révèle des résultats fort intéressants concernant le financement des PME. Premièrement, elle a permis de constater que la structure ou la politique de financement du système bancaire est inadéquat aux spécificités et aux besoins des PME en raison de la standardisation de la procédure d'évaluation des demandes de prêt.

Deuxièmement, les entrevues avec les banquiers ont permis de conclure que si les PME sont faiblement desservies, c'est qu'elles ne remplissent pas toujours certains critères de financement : la rentabilité, la qualité de l'équipe de direction, le manque de garanties, la relation avec d'autres institutions financières, le manque d'informations, la dépendance à un seul fournisseur et l'insuffisance des fonds propres. Ces éléments constituent pour les PME une entrave d'accès aux fonds prêtables. Certains critères n'ont toutefois aucune incidence sur la décision d'octroi de prêt tel que le sexe, la région, l'insuffisance d'instruction du propriétaire dirigeant et la disponibilité de fonds de l'institution financière.

De même, les résultats ont souligné le manque d'informations. Donc, l'instauration des relations de partenariats "banque entreprise" implique, de par et d'autre, des rapports basés sur une plus grande transparence, condition de meilleures communications entre les deux parties dans plusieurs domaines dont particulièrement celui des garanties et celui de la recherche de solutions de restructuration pour les entreprises en difficultés. Ceci nécessitera

de la part de la banque la réorganisation de la structure d'accueil et par une plus grande spécialisation des guichets pour répondre aux spécificités de l'entreprise, le développement de la fonction de chargé de la PME et le renforcement de la politique de communication et d'informations.

Nous concluons que le métier du banquier exige davantage de professionnalisme dans différents domaines. Le banquier devra être de plus en plus capable de comprendre et de s'adapter aux besoins d'une clientèle plus ou moins exigeante et de fournir des efforts pour encourager les dirigeants à enrichir leur compétence en leur offrant des conseils en gestion. Il devra chercher à améliorer la qualité des produits destinés aux PME et à décrire les conditions de crédit avec simplicité et clarté.

La présente étude comporte des limites qu'il convient de souligner. D'abord nous nous sommes limités à étudier les conditions d'accès au financement bancaire. Ensuite la délimitation géographique (Casablanca) de notre échantillon ne permet pas d'appliquer ces résultats à d'autres régions. Puis notre enquête a été réalisée auprès des sièges des banques, ce qui ne nous a pas permis de rencontrer les directeurs d'agences qui sont les premiers à recevoir la demande de prêt avant qu'elle soit traitée au niveau central et présentée au comité de crédit pour accord.

Enfin, l'enquête a été menée uniquement auprès des banques de Casablanca, sans pour autant s'adresser aux propriétaires dirigeants des PME marocaines. Ce qui ne nous a pas permis de faire des constatations sur ce que les banques exigent des PME selon le point

de vue des dirigeants des PME et sur les critères d'acceptation et de refus des demandes de leur financement.

Pour valider les résultats obtenus, une autre recherche pourrait être entreprise auprès d'un autre échantillon plus large et plus étendu sur plusieurs régions, afin d'effectuer une analyse comparative des problèmes de financement et de corriger les lacunes de la présente recherche au niveau du nombre de répondants. Il serait également intéressant de mesurer, dans une autre étude, le rôle des autres sources de financement et leur influence sur l'accès des PME marocaines au financement.

Toutefois, cette étude qui s'intéresse essentiellement au financement bancaire des PME et plus particulièrement aux critères d'acceptation ou de refus des demandes de prêts, apportera aux dirigeants des PME, aux intervenants économiques ainsi qu'aux banques et aux banquiers une bonne connaissance des raisons de refus ou d'approbation des demandes de prêt ainsi que sur les exigences bancaires. Elle permettra aux banques marocaines d'accorder une plus grande importance aux relations qu'elles entretiennent avec les PME et de tenir compte de la spécificité de chaque entreprise et de ses besoins particulièrement en matière de crédit. Parallèlement, elle permettra aux dirigeants de PME de connaître la banque qu'ils considèrent comme un partenaire sur laquelle ils comptent pour le développement de leurs affaires. Les résultats de cette recherche leur permettront aussi de connaître leurs faiblesses, les exigences bancaires et leur fourniront un aperçu des critères d'évaluations utilisés par les banques pour les demandes de prêt.

BIBLIOGRAPHIE

- Actualité bancaire, " Les PME-PMI ont une bonne image de leurs banques ", Revue n° 324, 11 mars 1997.
- Amelon Jean-Louis, " L'essentiel à connaître en gestion financière ", Édition Maxima, Paris, 4ème trimestre 1995.
- Amrani, M.R et al, " Les relations Banques-Entreprises. Rencontre franco-marocaine ", Presses Universitaire de Lyon, Éditions Toubkal, Casablanca, 1986.
- Association des banquiers canadiens, " Le financement d'une petite entreprise ", publié par l'association des banquiers canadiens, 2e édition, janvier 1993.
- Association des banquiers canadiens, " Rapport annuel sur la PME ", publié par l'association des banquiers canadiens, 1996.
- Association des banquiers canadiens, " Les PME au Canada : Énoncé de leurs besoins, de leur attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières ", Publié par l'Association des banquiers canadiens, 1997, page, 4-5.
- Azzouzi Bouzid, " PME et stratégie de développement au Maroc ", Imp Al Maarif Al Jadida Rabat, 1997.
- Azzouzi. Bouzid, " PME : stratégie de développement au Maroc ", Édition ADINO, 1986.

- Balenghien. A, " Le problème de financement des petites et micro-entreprises et les perspectives institutionnelles actuelles au Maroc ", Édition Université des Réseaux d'Expansion Française (UREF), 1994.
- Banque CIBC, " Programmes de planification pour la PME ", Focus affaires, Brochure de la Banque CIBC, 1997.
- Banque mondiale, " Compatibilité et présentation de l'information financière des organismes de capital de risque ", Étude de recherche, 1987.
- Banque Royale, " Services bancaires à l'entreprise ", Brochure vos affaires, 1996.
- Banque Royale au Canada, " Savoir Emprunter ", Brochure vos affaires 1991, page, 11.
- Belkahia Rachid, "L'Introduction des sociétés en bourse ", Revue marocaine de Droit et Économie du Développement, n° 31, 1993.
- Berrada Mohamed Azzedine, " Les nouvelles réformes bancaires : quelles implications pour les banques et les entreprises au Maroc ", Édition SECEA, 1993.
- Berrada Mohamed Azzedine, " Les techniques de banque et de crédit au Maroc ", 3e édition, SECEA, Casablanca, 1991.
- Boutaleb Afifa, " Réglementation contraignante et profitabilité ", Journal Libre Économie, mercredi 14/7/1993.
- Boutaleb. Lameli; Boutaleb. El Aouad, "Rapports banques-entreprises ", Journal la Vie Économique, 6 novembre 1997.

- Caisse Générale des Économies marocaines, " Les grands axes du projet de reforme de la loi bancaire ", Brochure n° 1887, le 26-06-1993.
- Chaibainou El Hadi, " La nouvelle loi bancaire marocaine : analyse et commentaire ", Édition Datapress 1993.
- Champagne Pierre, " Le processus décisionnel des directeurs de comptes des PME dans le domaine de financement bancaire : analyse des heuristiques et des biais cognitifs ", Mémoire, l'Université du Québec à Trois-Rivières, 1996.
- Confédération Générale Économique marocaine, " Symposium International de la petite entreprise ", Ottawa 19-22 octobre 1981.
- Conso Pierre, " La gestion financière de l'entreprise : les techniques et analyse financière ", Édition Dunod entreprise, 7e édition 1985, pp. 105.
- Dades Abdelghani, " Les trois sources de financement alternatif ", Journal la Vie Économique, vendredi 21 mars 1997.
- D'Amboise Gérard, " La PME canadienne : situation et défis ", L'Institution de recherches politiques, les PUL, 1989.
- Dell'Aniello Paul, " Faite dire oui à votre banquier ", Publications Transcontinental inc, 1er trimestres, 1991, page, 27.
- El Jaï Moustapha, " Le crédit jeunes promoteurs : diagnostic et devenir ", Imp Najah El Jadida Casablanca, 1997.

- FCCIM, " La PME face aux défis de la mondialisation économique", Lettre n°15 octobre 1996.
- Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, " Le financement des PME, une évaluation de la performance des institutions financières ", 1994, page, 5-7.
- Fitoussi Isabelle, "La PME face à sa banque ", édition Performa, Paris, 1987.
- Gasse .Y, D'Amboise, M.B, A. Clautier et Boisclair, " Les relations entre banquier et le dirigeant de la PME et l'entrepreneur ", Université Laval, 1990.
- Geoffron Patrice, " Une analyse du processus de structuration des industries du capital risque ", Revue internationale PME, vol. 4, n° 3, 1991, pp. 95, 110.
- GREPME, " Les PME : Bilan et perspective ", Édition Économica, Presse Inter Universitaire, 2eme édition 1er trimestres, 1996.
- Groupement professionnel des banques marocaines, " Guide du jeune promoteur ", Imp Najah El Jadida Casablanca, Avril 1997.
- Hanne Larbi, " Dresser un bilan sous forme de diagnostic ", FCCIM, Lettre n°15, octobre 1996, pp. 8-9.
- Hatch, J et Wynant, L, " Les banques et les PME emprunteuses : des relations complexes ", le banquier, n°18-4, juillet - août, 1991, page, 25.
- Hatch. J et Wynant. L, "Banks and Small Business Browers ", Édition The Western Business School. The Université of Western Ontario, London, Canada, 1991.

- Hernandez Emile Michel, " L'Etat et l'entrepreneur informel en Afrique ", Revue Internationale PME, Vol 10, n°1, 1997, pp 103-122.
- Hildebrandt. Swen; Quack. Sigrid, " Les relations banques-PME en France et en Allemagne ", Banque n°573, septembre 1996.
- Hilmi Abdelouahad, " Évaluation, financement et réalisation d'un projet d'investissement : Méthodologie d'approche ", Revue banques et entreprises n°37, 1992.
- Journal Événements, " La petite et moyenne entreprise : un concept aux contours flous ", Conjoncture, Lettre n°21, 1993, pp 1-6.
- Journal Événements, " La PME : Un regain d'intérêt ", Conjoncture Lettre n 66, 1997 , pp 3-14.
- Journal Événements, " Rôle économique et contraintes de la PME ", Conjoncture, Lettre n°21, 1993, pp 3-6.
- Journal la Vie Économique, " A propos du risque bancaire ", vendredi 30 octobre 1992.
- Journal la Vie Industrielle " Le crédit-bail ", n° 374, 5 juillet 1994.
- Journal le Matin du Sahara et du Maghreb, " Comment jouer grand avec votre banquier ", Gestion, mercredi 5 novembre 1997.
- Journal le Matin du Sahara et du Maghreb, " Le financement des entreprises ", mercredi 16 avril 1997.

- Julien Pierre André ; Michel Marchesnay, "L'Entrepreneuriat ", Édition Économica, 1996.
- Kably Mounia, " Garanties bancaires : les banques sont confrontées à la réalisation des hypothèques ", Journal l'Economiste, 13/06/1996.
- Kidiss Abdelouahed, " Relation Banques entreprises : dialogues en pointillés ", Journal le Matin du Sahara et du Maghreb, 17 septembre 1997.
- Koffi, K.D, "La création d'entreprise privée par les nationaux en Côte d'Ivoire depuis 1960 ", Édition CEA Abidjan, 1983.
- Leclerc Jacques, " Analyse de crédit ", Notes de cours, UQAC, 1990.
- Leclerc. J, Guérin. F et Benoît. R, " Dynamique et critères d'analyse d'une demande de financement à terme ", Revue Organisation, Vol. 2,n° 2, été 1993.
- Manchon Éric, " Analyse bancaire de l'entreprise ", Édition Économica, Gestion 1994.
- McMahon, G.P, Holmes. S, Hutchinson, P.J et Forsaith, D.M, " Small Enterprise Financial Management : Theory et practice ", Harcourt Brace et Company, Australia, 1993.
- " Ministère du Commerce et de l'Industrie (Maroc) ", Administration de l'Industrie, Bulletin d'information, 1994.
- Morrison. C, H.B. Solignac Leconte et X. Oudin, " Microentreprise et cadre institutionnel dans les pays en voie de développement ", Paris, Études du Centre de Développement, OCDE, 1994.

- Mrini Mouhamed Noureddine, " Évaluation de projet d'investissement : analyse financière et détermination des crédits à long terme, moyen et court terme ", Séminaire de la Société marocaine de dépôt et de crédit septembre 1996.
- Pettit, R.P et Singer, R.P, " Small Business Finance : A Research Agenda ", Finance Management, Vol : 14 (3), 1985.
- Poutret Patrick, " La relation banque-entreprises ", Économie et Finances Agricoles n° 278, mai-juin 1994.
- Rafik Ikram, " Financement : les banques plébiscitées ... mais ", Journal l'Économie, jeudi 19 février 1998.
- Rifki, Hassan "Comment financer votre entreprise au Maroc ? ", Rabat, Experdata Édition, 1992.
- Robitaille. L, " Pour améliorer les relations entre PME et son banquier ", Revue Organisation, Vol : 6, n° 1, 1997, page : 25.
- Sebti. K, " Le processus décisionnel en finance ", Publication Centre de Recherche et de Coopération International de l'École Supérieure de Gestion au Maroc, 1993.
- Service de la formation de la Gestion, " Le rôle du BIT dans le développement des petites et moyennes entreprises : Réalisations et perspectives ", SYNAPEMEIN pour les Organisations Employeurs d'Afrique Francophone sur leur rôle dans le développement des petites et moyennes entreprises, Niamey (Niger), 7-14 Décembre 1982.

- Société des Comptables en Management du Canada, " La Gestion des relations entre les dirigeants et la banque ", Édition Hamilton, Ontario, 1994.
- St Pierre Josée, " Bourse de Casablanca : un marché émergent ", la Minute du Management Spéciale finance, n° 3 mai - juin 1997.
- St-Pierre Josée, " Gestion financière des PME : Théories et pratiques ", note de cours, Université, du Québec à Trois-Rivières, 1999.
- St-Pierre Josée, " Gestion financière des PME : Théories et pratiques ", troisième version, note de cours, Université du Québec à Trois-Rivières 1998.
- Tijari, " La nouvelle loi bancaire ", Revue n°12/27, 1993.
- Zouhry Leïla, " Propos sur la pratique du crédit bail au Maroc ", Revue marocaine de Droit et d'Économie du développement, n° 34, 1994.

ANNEXES

Annexe A : Comparaison des taux de pondération entre le ratio cooke, les réglementations européennes et française et le coefficient de solvabilité marocain

**Comparaison des taux de pondération entre le ratio-Cooke
les réglementations européennes et française
le coefficient de solvabilité marocain**

1. RISQUES FIGURANT AU BILAN (*)	RATIO COOKE	RATIO CEE	FRANCE	MAROC	OBSERVATIONS
1 - Créances sur ou garanties par l'Etat	0%	0%	0%	0%	(1) Pays de la zone A = OCDE + pays ayant conclu des accords spéciaux de prêt avec le F.M.I dans le cadre d'accords généraux d'emprunt (AGE).
2 - Créances sur ou garanties par les administrations et les banques centrales					
21 - des pays de la zone A (1)	0%	0%	0%	NP(3) = 100%	
22 - des pays de la zone B (2) en monnaie nationale du garant et de l'emprunteur	0%	0%	0%	NP = 100%	
en autres monnaies	100%	100%	100%	NP = 100%	(2) Pays de la zone B = autres pays que ceux de la zone A
3 - Créances sur les entités du secteur public					
31 - nationales et régionales (4)	0,10,20,50	(4)	0,20%,100%	NP = 100%	(3) NP = non précisé
32 - des pays de la zone A	20%	(4)	0,20%,100%	NP = 100%	(4) A déterminer au niveau de chaque pays.
33 - des pays de la zone B	20%	(4)	0,20%,100%	NP = 100%	
4 - Créances sur les sociétés commerciales contrôlées par le secteur public	100%	100%	100%	100%	
5 - Crédits sur ou garantis par					
51 - les banques et les OFS marocains	(5)				(5) Organismes financiers spécialisés autres que la CCG
durée ≤ 1 an	20%	20%	20%	20%	
durée > 1 an	100%	100%	100%	20%	
52 - un organisme d'assurance à l'export public	0%	0%	0%	20% (6)	(6) La SMAEX est un organisme semi-public
53 - les banques multilatérales de développement ou par nantissement de titres émis par elle	20%	20%	20%	20%	

1. RISQUES FIGURANT AU BILAN (*)	RATIO COOKE	RATIO CEE	FRANCE	MAROC	OBSERVATIONS
6 - Crédits garantis par					
61 - nantissement d'espèces	0%	0%	0%	0%	
62 - nantissement de Bons de caisse	0%	0%	0%	0%	
émis par l'établissement lui-même	0%	0%	0%	0%	
émis par les autres établissements	0%	0%	0%	20%	
7 - Crédits sur ou garantis par					
71 - les établissements de crédit de la zone A (quelle qu'en soit la durée)	20%	20%	20%	20%	
72 - les établissements de crédit de la zone B					
durée ≤ 1 an	20%	20%	20%	20%	
durée > 1 an	100%	100%	100%	100%	
8 - Actifs en cours de recouvrement	20%	20%	20%	20%	
9 - Crédits à l'habitat garantis par une hypothèque destinés au logement	50%	50%	50%	50%	
10 - Autres prêts hypothécaires	100%	100%	100%	100%	
11 - Crédit-bail immobilier	50%	50%	50%	50%	
12 - Crédit-bail mobilier	100%	100%	100%	100%	
13 - Comptes de régularisation	50%, 100%	50%	50%	100%	
14 - Immobilisations	100%	100%	100%	100%	
15 - Autres actifs	100%	100%	100%	100%	

* Sources : - Convention de Bâle de juillet 1988 (p. 11 et s ; annexes 2 et 3) ;
- Directive du Conseil CEE du 19 décembre 1989 relative à un ratio de solvabilité des établissements de crédit parue dans le journal officiel des communautés européennes du 30-12-89 (Articles 5 et s.) ;
- Modalités de calcul du ratio international de solvabilité actualisées au 1er janvier 1991 par la Commission Bancaire à Paris le 13-2-91 ;
- Décision réglementaire n° 96 de Bank Al-Maghrib du 22 décembre 1992 relative au coefficient minimum de solvabilité.

II - HORS-BILAN ENGAGEMENTS	RATIO COOKE (7)	RATIO CEE (7)	FRANCE (7)	MAROC (8)	OBSERVATIONS
Crédits à l'import dont les marchandises servent de garantie 16. 1. d'une durée ≤ 1 an 16. 2. d'une durée > 1 an zone A zone B	20% x 20% = 4% 50% x 20% = 10% 50% x 100% = 50%	20 x 20 = 4% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	20% x 20% = 4% 50% x 20% = 10% 50 x 100% = 50%	4% et 20% (9) 4% et 20% (9) 4% et 20% (9)	(7) Les engagements hors-bilan sont d'abord multipliés par un facteur de conversion qui les convertit en équivalents-risques de crédit avant d'être pondérés en fonction de la nature des différentes contreparties.
Crédits à l'export confirmés 17. 1. d'une durée ≤ 1 an 17. 2. d'une durée > 1 an zone A zone B	20 x 20 = 4% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	20 x 20 = 4% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	20 x 20 = 4% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	20% 20% 20%	(8) Au Maroc le facteur de conversion et la pondération de contrepartie sont fusionnés en une quotité donnée déjà calculée (Cf. D.R n° 96 de Bank Al-Maghrib).
Engagements par signature 18. 1. en faveur ou garantis par des établissements de crédit et des OFS marocains durée ≤ 1 an durée > 1 an	50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	20% 20%	(9) Crédits en faveur des autres établissements de crédit : 4%
18. 2. en faveur ou garantis par des établissements de crédits étrangers : - zone A - zone B durée ≤ 1 an durée > 1 an	50 x 20% = 10% 50 x 20% = 10% 50 x 100 = 50%	50 x 20 = 10% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	50 x 20 = 10% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	20% 20% 100%	- Crédits en faveur de la clientèle : 20%
Accords de refinancement accordés à des établissements de crédit - durée ≤ 1 an - durée > 1 an zone A zone B	0 x 20% = 0% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	0 x 20 = 0% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	0 x 20 = 0% 50 x 20% = 10% 50 x 100 = 50%	NP = 100% NP = 100% NP = 100%	

II - ENGAGEMENTS HORS BILAN (suite)	RATIO COOKE	RATIO CEE	FRANCE	MAROC	OBSERVATIONS
20. Engagements par signature accordés à la clientèle 20. 1 Obligations cautionnées et cautions douanières 20. 2 Cautions de marchés publics 20. 3 Autres cautions et avais ne constituant pas de substituts de crédits 20. 4 Cautionnement ou aval de garantie de remboursement de crédit 20. 5 Acceptations 20. 6 Endos d'effets ne portant pas la signature d'un autre établissement de crédit 20. 7 Ouverture de crédits par signature utilisables en plusieurs tranches dès lors qu'une seule de ces tranches est à plus d'un an zone A zone B	50% x 100% = 50% 50% x 100% = 50% 50% x 100% = 50% 50% x 100% = 50% 100 x 100 = 100% 100 x 100 = 100% 100 x 100 = 100% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 100%	50% x 100% = 50% 50% x 100% = 50% 50% x 100% = 50% 50% x 100% = 50% 100 x 100 = 100% 100 x 100 = 100% 100 x 100 = 100% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	50 x 100 = 50% 50 x 100 = 50% 50 x 100 = 50% 50 x 100 = 50% 100 x 100 = 100% 100 x 100 = 100% 100 x 100 = 100% 50 x 20 = 10% 50 x 100 = 50%	NP = 100% 50% NP = 100% NP = 100% 100% 100% 100% NP = 100% NP = 100%	

Annexe B : Questionnaire

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

QUESTIONNAIRE

PROJET DE RECHERCHE

MAÎTRISE EN GESTION DES PMES ET DE LEUR ENVIRONNEMENT

PAR KHADIJA HARIBE

LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PME MAROCAINES :

ÉVALUATION DES DEMANDES DE PRÊT

ÉTÉ 1998

section 1- Renseignements sur l'institution financière

Raison sociale :

Adresse complète : _____

Téléphone : _____

Télécopieur : _____

1 - Depuis quand l'institution financière est - elle en activité? . ____/____/____

2 - Quel est le nombre des employés au sein de votre institution financière? . _____

3 - Dans quelle catégorie pourrait-on situer le chiffre d'affaires de votre institution financière?

- | | |
|---------------------------------|--------------------------|
| a) moins de 500 milles DH | <input type="checkbox"/> |
| b) 500 milles et 1 millions DH | <input type="checkbox"/> |
| c) 1 millions et 10 millions DH | <input type="checkbox"/> |
| d) plus de 10 millions DH. | <input type="checkbox"/> |

4 - Indiquez en % la répartition des prêts de votre institution financière entre les grands secteurs suivants?.

a) Agriculture () %

b) Industrie () %

c) Commerce () %

d) Autres (préciser) : _____

5 - Quels sont les principaux services offerts par votre institution financière?. (classez par ordre d'importance).

Section 2 - Renseignements sur le répondant (le banquier)

1 - Quel est votre âge?. _____ ans.

2 - Quel poste occupez-vous au sein de l'institution financière?

3 - Quelle est votre formation académique? (cocher le plus haut niveau atteint)

a) Études secondaires ()

b) Études collégiales ()

c) Études universitaires ()

d) Autres (préciser) : _____

4 - Quel est votre domaine de spécification?

a) Technique ()

b) Gestion ()

c) Autres (préciser) : _____

5 - Combien d'années d'expérience bancaire avez-vous?. _____ années.

6 - Depuis combien d'années travaillez-vous au sein de l'institution financière qui vous emploie actuellement?. _____ années.

7 - Avez-vous travaillé dans un secteur autre que la banque?

Oui

☐

Non

☐

7.1 – Si oui, précisez lequel : _____

7.2 – Depuis combien d'années avez-vous œuvré dans ce domaine ?

_____ années.

8 - Depuis combien d'années œuvrez-vous dans le financement de la PME? (cocher la case appropriée)

☐

moins d'un an

☐

d'un an à 3 ans

☐

de 3 ans à 5 ans

☐

de 5 ans à 10 ans

☐

plus de 10 ans

14 - Combien de dossiers de PME avez-vous eu à analyser en moyenne par mois au cours de la dernière années?.

_____ dossiers.

Section 3 - Importance de la PME dans les activités de l'institution financière

1 - Existe - t - il un service exclusivement chargé des PME ?.

Oui

☐

Non

☐

Si non, passez à la question 2.

1.1 - Combien de personnes composent ce service?. _____

1.2 - Quelles sont leurs principales tâches?.

2 - Quels types de financement sont offerts aux PME? . (Classer par ordre d'importance :

3 : important, 2 : moins important, 1 : peu important).

a) Crédit à court terme ()

b) Crédit à moyen terme ()

c) Crédit à long terme ()

d) Autres (préciser) : _____

3 - Quels sont les services offerts aux propriétaires dirigeants des PME qui sollicitent du financement et dans quelle mesure ces services accompagnent-ils la demande de crédit?.

Utiliser l'échelle suivante :

Jamais : 1	Parfois : 2	Souvent : 3
Très souvent : 4	Toujours : 5	

	1	2	3	4	5
Conseils en matière de choix des modalités et types de financement.					
Démarches administratives : (formalités à suivre, procédure d'octroi de crédit, la démarche du comité,...)					
Diffusion d'informations : (méthodes de calcul des intérêts, échéances et pénalités de remboursement,...)					
Assistance technique pour l'élaboration de l'étude de faisabilité					
Suivi dans la gestion courante de l'entreprise					
Autres (préciser)					

4 - Quelle part occupe le financement des PME dans le financement des entreprises en général pour votre institution financière?.

5 – Quelle est l'évolution du nombre de demandes de financement des PME ces cinq dernières années en % par ordre de croissance?.

<input type="text"/>	____%
<input type="text"/>	____%
<input type="text"/>	____%
<input type="text"/>	____%
<input type="text"/>	____%

6 - Parmi les différentes formes de raisons sociales des PME adressées à votre institution financières pour leur financement, indiquez la part de chacune d'elles en %.

a) Entreprise individuelle	____%
b) Entreprise avec associés	____%
c) Entreprise anonyme	____%

d) Autres (préciser) : _____

7 - Indiquez approximativement en % le sexe du propriétaire dirigeant de PME qui présente une demande de financement à votre institution financière?

a) Masculin _____%

b) Féminin _____%

Section 4 - Analyse et traitement de la demande de prêt

1 - Pourriez-vous fournir les données suivantes?

	1995		1996		1997	
	Nombre	Valeur %	nombre	Valeur %	Nombre	Valeur %
Total de demandes de crédit						
Crédits accordés aux PME						
Crédits accordés						
*- d'un an						
*+ d'un an						
Rappel de crédit						

2 - Identifiez quels sont les éléments qui composent le dossier de la demande de crédit des PME?.

- Demande de financement ()
- Plan d'affaire ()
- Prévisions financières ()
- Listes des fournisseurs et comptes clients ()
- Listes des stocks ()
- États financiers de l'entreprise ()
- États financiers de l'entrepreneur ()
- Bilan ()

- Autres (préciser) : _____

3 - L'étude de la demande de prêt est-elle standardisée dans votre institution financière?

Oui ☐ Non ☐

3.1 - Si non, quelle est la procédure d'analyse utilisée par votre institution financière?

(Indiquer les principales étapes).

4 - Les informations que vous recueillez sur la PME n'ont pas toutes la même importance et certaines ne sont peut être aucunement pertinentes pour vous permettre d'évaluer la PME.

(Classez par ordre d'importance) .

Aucune importance : 1	Peu importance : 3	Important : 5
Très peu important : 2	Moyennement important : 4	

	5	4	3	2	1
Niveau de liquidité					
Niveau d'endettement					
Rentabilité d'entreprise					
États financiers					
Capacité de remboursement					
Qualité de l'équipe de direction					
Qualité du propriétaire dirigeant					
Sexe du propriétaire dirigeant					
Âge du propriétaire dirigeant					
Activité de l'entreprise (secteur)					
Garanties personnelles					
Garanties de l'entreprise					
Taille					
Montant de la demande					
Nombre d'années d'existence de l'entreprise					
Qualité de la présentation du dossier					
Autres (préciser)					

5 - Indiquez le temps approximatif alloué à l'analyse d'une demande de prêt selon le montant demandé (en DH).

Montant	Moins de 10 milles	De 10 à 50 milles	De 50 à 100 milles	De 100 à 500 milles	De 500 à 1 million	Plus de 1 million
Temps alloué hs jrs hs jrs hs jrs hs jrs hs jrs hs jrs

6 - Quel est en moyenne le nombre d'entrevues réalisées entre le demandeur de crédit et le banquier pour l'octroi d'un prêt selon les stades de développements et le montant demandé?

Montant Stades de développement	Moins de 10 milles	De 10 à 50 milles	De 50 à 100 milles	De 100 à 500 milles	De 500 à 1 million	Plus de 1 million
Démarrage						
Croissance						
Maturité						

7 - Indiquez le type de garanties généralement exigée aux PME par votre institution financière ?.

	Prêt à court terme	Prêt à long terme
a) Nantissement de matérielles	____%	____%
b) Nantissement du bâtiments	____%	____%
c) Hypothèque	____%	____%
d) Caution personnelle du dirigeant	____%	____%
Autres (préciser) : _____		

8 - Pour l'analyse des ratios, est ce qu'il existe des règles au dessus ou au dessous des quelles votre institution financières ne prête pas ?

Oui ☐ Non ☐

Si oui, utilisez l'échelle suivante :

Jamais : 1	Souvent : 3	Toujours : 5
Parfois : 2	Très souvent : 4	

	1	2	3	4	5
Liquidité					
Endettement					
Rentabilité					
Autres (préciser)					

8.1 - Est – ce que cette règle sont différentes selon les secteur?

a) Commercial

☐

b) Agricole

☐

c) Textile

☐

d) Industriel

☐

e) Autres (préciser) : _____

9 - Lors de l'octroi d'un prêt votre institution financière impose-t-elle des conditions relatives à la gestion?

Oui

☐

Non

☐

Si oui, utilisez l'échelle suivante :

Toujours : 5	Souvent : 3	Jamais : 1
Très souvent : 4	Parfois : 2	

	1	2	3	4	5
Liquidité					
Taux d'endettement					
Versement de salaires et dividendes					
Autres (préciser)					

10 - Quelles sont les principales mesures d'appréciation de la santé financière de la PME que vous utilisez lors de l'évaluation de la demande de crédit?

11 - Lors de l'analyse d'une demande de crédit, quelle est l'importance que vous accordez à chacune des catégories de risque suivantes?

Très élevé : 5	Élevé : 4	Moyennement élevé : 3
Peu élevé : 2	Aucunement élevé : 1	

	1	2	3	4	5
Risque de gestion					
Risque d'affaires					
Risque financier					
Risque de garanties					

Définitions :

- Risque de gestion réfère au manque de connaissance en gestion, manque de ressources humaines, absence d'outils de gestion appropriés.
- Risque d'affaires réfère à dimension du marché potentiel, à la réaction des concurrents actuels et futurs, aux fluctuations de la demande, aux difficultés dans la distribution.
- Risque financier provient de l'incapacité du débiteur à rencontrer les frais relatifs à l'emprunt.
- Risque de garanties réfère à l'insuffisance de garantie pour le remboursement de la dette.

12 - Quelles sont les mesures instaurées par votre institution financière afin d'atténuer les risques de crédit des PME?

13 - Existe-t-il des exigences de crédit particulières faites aux PME ?

Oui

☐

Non

☐

Si oui, lesquelles :

14 - Quelles sont les exigences de crédit que les PME ont plus de difficulté à satisfaire?

15 - Quelles sont les raisons invoquées lors des refus des demandes de financement aux PME?. (classer par ordre d'importance).

Aucunement important : 1	Peu important : 3	Important : 5
Très peu important : 2	Moyennement important : 4	

	5	4	3	2	1
Insuffisance d'instruction du propriétaire dirigeant					
Qualité de l'équipe de direction					
La PME dépend d'un seul client ou fournisseur					
Insuffisance des stocks					
Les comptes clients sont de mauvaises qualité					
Capitaux propres insuffisants					
Faibles antécédent de crédit					
Insuffisance des garanties personnelles					
Insuffisance des garanties d'entreprises					
Rentabilité					
Relation de la PME avec les autres institutions financières					
Stades de développements :					
- Démarrage					
- Croissance					
- Maturité					
Renseignements insuffisantes					
Sexe					
Nombre d'années d'existence de la PME					
Disponibilité de fonds de l'institution financière					
Autres (préciser)					

16 - En cas de refus fournissez-vous à la PME des renseignements sur les exigences supplémentaires qui lui permettraient d'obtenir une nouvelle réévaluation de sa demande de prêt?

Oui

☐

Non

☐

Si oui, lesquelles :

17 - Suggérez-vous d'autres sources de financement ?

Oui

☐

Non

☐

Si oui, lesquelles :

18 - Pensez vous que la politique de financement de votre institution financière est adaptée aux particularités des PME?

Oui

☐

Non

☐

Justifiez votre réponse :

Section 5 - Comportement et perception du banquier (répondant)

1 - Parmi les propositions suivantes indiquez dans quelle mesure êtes vous d'accord ou en désaccord en utilisant l'échelle suivante.

D'accord : 4	Légèrement d'accord : 3
Légèrement en désaccord : 2	Pas d'accord : 1

- ☐ a) - Ma première impression est de règle générale conforme à ma décision finale lors d'une demande de financement.
- ☐ b) - Après la première rencontre, je peux évaluer si la PME rencontre mes critères de crédit.
- ☐ c) - Je me fie surtout à mon expérience avec les années pour prendre mes décisions.
- ☐ d) - La première opinion que j'ai me fait sur la PME lors de la première rencontre change souvent suite à la deuxième rencontre et aux analyses subséquentes.
- ☐ e) - Il m'est indispensable de visiter la PME pour me faire une idée de la qualité des informations fournies.
- ☐ f) - Pour porter mon jugement de crédit face à la PME, je me fait d'abord une idée générale que je vérifie ensuite en analysant les différentes facettes.

☐ g) - Je recommande le financement parce que globalement la PME rencontre mes exigences et chacun de mes critères est satisfait.

☐ h) - Je peux recommander le financement même si la PME me paraît très faible sur un (des) aspect (s) car je crois que ses forces sur les autres aspects, compenseraient ses faiblesses.

☐ i) - Ma connaissance du propriétaire dirigeant de la PME et ma relation avec lui me permettent d'accélérer la procédure d'analyse et l'octroi de crédit.

☐ j) - Avant d'accorder le crédit, je porte une attention particulière aux antécédents de crédit de la PME avec mon institution ou avec les autres institutions financières.

2 - Quelles sont les mesures à prendre pour améliorer l'accès des PME aux ressources financières?

Commentaires et suggestions :

Nous vous remercions de votre collaboration.